Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Commercialisation de produits et services

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1401 : Assistanat commercial D1406 : Management en force de vente C1206 : Gestion de clientèle bancaire C1201 : Accueil et services bancaires C1102 : Conseil clientèle en assurances

CODE NSF

312 Commerce, vente, 313 Finances, banque, assurances, immobilier

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à la mise en œuvre de la politique commerciale définie, l'organisation du planning des ventes, le développement d'un portefeuille clients, la proposition d'actions commerciales pour dynamiser le chiffre d'affaires, la rédaction des comptes rendus des visites clients, la gestion du règlement client et à la réalisation de la veille commerciale.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Avoir un bon relationnel
- Négocier avec la clientèle
- S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)
- Gérer la relation client en cas d'impayés
- Maîtriser la rentabilité des actions proposées
- Maîtriser la différence entre produits et services
- Etre capable de gérer ses propres projets en vue de réaliser les objectifs fixés par la direction
- Travailler en équipe et, en même temps, en autonomie tout au long de la conception et de la réalisation d'un projet
- Etre en capacité de travailler à distance en maîtrisant les outils de collaboration synchrone et asynchrone

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Voie d’accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Université de Rouen
- Université Clermont Auvergne
- Université d'Angers
- Université d'Artois
- Université de Bordeaux
- Université de Caen Normandie
- Université de Cergy-Pontoise
- Université Savoie Mont Blanc - Chambéry
- Université d'Evry-Val-d'Essonne
- Université Grenoble Alpes
- Université du Maine - Le Mans
- Université Lille Nord de France
- Université du Littoral Côte d'Opale
- Université Claude Bernard - Lyon 1
- Université Jean Moulin - Lyon 3
- Université Paris-Est Marne-la-Vallée
- Université de Pau et des Pays de l'Adour
- Université Rennes I
- Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022