Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Management des activités commerciales

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

M1704 : Management relation clientèle M1705 : Marketing M1707 : Stratégie commerciale D1406 : Management en force de vente

CODE NSF

312 Commerce, vente, 314 Comptabilite, gestion, 320 Spécialites plurivalentes de la communication et de l'information

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à la réalisation d'études de marché, à l'élaboration et qualification de bases de données clients, à la gestion d'un portefeuille clients, à la mise en place de programmes de fidélisation, au management d'une équipe commerciale, à l'organisation d'évènements commerciaux (salons, foires, portes ouvertes…) et à la création de supports de communication.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en oeuvre, mesures correctrices
- Développer des projets de gestion de la relation client
- Manager une équipe commerciale
- Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente
- Analyser et traiter des données commerciales
- Mesurer la qualité de la relation client
- Optimiser la valeur client et la segmen tation de la clientèle
- Concevoir et piloter des programmes de fidélisation
- Développer et animer la relation commerciale/clientè le sur tout type de canal, en particulier via les TIC

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Voie d'accès

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

Organismes certificateur

- Université d'Angers
- Université de Bordeaux
- Université de Bretagne Occidentale - Brest
- Université de Bretagne Sud
- Université de Cergy- Pontoise
- Université de Bourgogne - Dijon
- Université Grenoble Alpes
- Université de Limoges
- Université Claude Bernard - Lyon 1
- Université Paris 13
- Université Paris Descartes - Paris 5
- Université de Rouen
- Université Clermont Auvergne

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022