Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Technico-commercial

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1401 : Assistanat commercial D1406 : Management en force de vente D1407 : Relation technico-commerciale C1201 : Accueil et services bancaires C1102 : Conseil clientèle en assurances

CODE NSF

312 Commerce, vente

Présentation

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

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client
- Mettre en oeuvre les processus de fabrication des produits techniques
- Maîtriser les normes de qualité
- Négocier avec la clientèle
- Manager la qualité
- S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)
- Gérer la relation client en cas d'impayé
- Maîtriser la rentabilité des actions proposées
- Maîtriser la différence entre produits et services

Voie d'accès

Formation Initiale

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Université d'Angers
- Université de Bordeaux
- Université de Bretagne Sud
- Université de Caen Normandie
- Université de Cergy-Pontoise
- Université d'Evry-Val-d'Essonne
- Université Grenoble Alpes
- Université de la Réunion
- Université du Havre
- Université Lille Nord de France
- Université Paris-Est Marne-la-Vallée
- Université de Nantes
- Université Paris-Sud - Paris 11
- Université Paris-Est Créteil Val- De-Marne
- Université de Poitiers
- Université de Rouen
- Université Jean Monnet - Saint- Etienne
- Université Jean Jaurès - Toulouse 2
- Université Clermont Auvergne
- Université de Valenciennes et du Hainaut- Cambrésis
- Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022