

Licence Pro Développement Commercial

Commerce - Achats - Vente

PROMEO

15/11/2024

Public et prérequis

Tout public

Titulaires d'un BAC + 2

Validation et certification

Licence Professionnelle Management des activités commerciales
Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP par l'Université Jules Verne et reconnue par l'Etat. Fiche RNCP n° 30095 enregistrée le 19/07/2018 - code NSF 320, 314,312

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :

RNCP30095BC01 - Usages numériques

RNCP30095BC02 - Exploitation de données à des fins d'analyse

RNCP30095BC03 - Expression et communication écrites et orales

RNCP30095BC04 - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

RNCP30095BC05 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

RNCP30095BC06 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation

RNCP30095BC07 - Management et animation d'équipe

Préparation à la certification Le Robert

Préparation et passage d'une certification en anglais

Modalités de la formation

1 semaine en centre

3 semaines en entreprise

En présentiel

Pré-inscription en ligne sur notre site internet

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : octobre 2024

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Attaché / Attachée commercial(e)

Responsable de la force de vente

Responsable de secteur

Chargé du développement de marché

RNCP

30095

CENTRES DE FORMATION

Senlis, Beauvais

DURÉE DE LA FORMATION

1 an / 450 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE

Université de Picardie Jules Verne



Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen **94,7 % en 2023**

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active

Contenu de la formation

• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Enseignements Transversaux

Environnement économique
Droit commercial
Anglais
Anglais commercial
Informatique appliquée
Méthodologie et expression : argumenter, convaincre
Projets professionnels et monde du travail

Orientation professionnelle appliquée aux métiers du commerce

Politique commerciale, plan de prospection, offre commerciale
Structure organisationnelle
Marketing
Stratégie d'entreprise
Qualité des services
Gestion des flux d'informations

Spécialisation professionnelle - Management commercial

Méthodologie et conduite de projets
Communication et promotion commerciale
Étude marketing
Négociation transaction et contrat
Éléments de management
Gestion financière et évaluation

Ouverture professionnelle

Nouvelles économie et commerce électronique
Commerce international

Projet tutoré

Professionnalisation et soutenance