

# Licence Pro Développement Commercial

Commerce - Achats - Vente

# PROMEO

04/02/2025

## 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 et candidature sur le site de l'UPJV

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : octobre 2025

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

RÉFÉRENCE

**COAV0015**

CENTRES DE FORMATION

**Senlis, Beauvais**

DURÉE DE LA FORMATION

**1 an / 60 jours / 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 86,8 % en 2024**

- 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