



Mise à jour : 28.06.2022

## Licence Professionnelle DEG Commerce, spécialité Technico-commercial en produits et services industriels

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

NIVEAU FRANÇAIS **II**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale

CODE NSF

312 Commerce, vente

### Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire en tant que professionnel qui est l'interface centrale entre l'entreprise qui développe un savoir

- faire technique à haute valeur ajoutée et le client.

Il gère les ventes auprès des clients en s'appuyant sur ses connaissances techniques.

### Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- concevoir et commercialiser des produits adaptés à la demande précise des entreprises dans un cahier des charges précis
- assurer le suivi de ventes et la remontée des informations auprès de la direction commerciale
- élaboration et la qualification de bases de données clients, l'organisation d'évènements commerciaux (salons, foires...), la réalisation d'études de marché...

### Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation



✓ VAE

## Organismes certificateur

- Université Lyon 1 Claude Bernard

## Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Télévendeur(euse)
- Technico-commercial(e)