



Mise à jour : 28.06.2022

## Licence Professionnelle DEG Commerce, option Technico-commercial (PME-PMI)

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

NIVEAU FRANÇAIS **II**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

M1701 : Administration des ventes

CODE NSF

312 Commerce, vente

### Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à des fonctions lui permettant de proposer, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques et d'adapter les produits à la demande de la clientèle. Ils cherchent à concilier les impératifs commerciaux et les contraintes de la production (application des tarifs, délais, flux de production, remises, conditions de livraison, avoirs et litiges). Ils réalisent dans un secteur géographique et dans un domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par la direction.

### Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- participer au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats
- prospecter, gérer et développer un portefeuille de clients, industriels ou de la grande distribution
- suivre les ventes, exploiter les données commerciales, conseiller, informer et apporter une assistance technique sur les produits de l'entreprise

### Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle



✓ Contrat de professionnalisation

✓ VAE

## Organismes certificateur

- Ecole Polytechnique de l'Université de Nantes (EPUN)

## Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)