



Mise à jour : 28.06.2022

## Licence Professionnelle DEG Commerce, option Technico-commercial

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente

NIVEAU FRANÇAIS **II**

CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale D1406 :  
Management en force de vente D1402 :  
Relation commerciale grands comptes et  
entreprises M1705 : Marketing

### Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à prendre en charge des missions pouvant avoir une dimension commerciale internationale. En tant que technico

- commercial, il participe aux achats industriels, à la logistique et/ou à la communication commerciale. Il effectue par ailleurs une veille économique, stratégique et concurrentielle.

### Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de mettre en œuvre un ensemble de technique de vente depuis l'identification de la clientèle, la démonstration des produits et apportant une conviction permettant de réaliser un vente pour enfin en contractualiser le contenu.

### Voie d'accès

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



## Organismes certificateur

- Université du Maine

## Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

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