



Mise à jour : 28.06.2022

## Licence Professionnelle DEG Commerce, spécialité Commercialisation des produits et des services industriels

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

NIVEAU FRANÇAIS **II**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

H1102 : Management et ingénierie d'affaires  
D1407 : Relation technico-commerciale D1402 :  
Relation commerciale grands comptes et  
entreprises

CODE NSF

312 Commerce, vente

### Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à assurer une fonction d'interface entre le client et les services techniques de l'entreprise à laquelle il appartient. Il étudie la demande client et recherche la meilleure solution technico

- économique. Il formule les demandes d'études nécessaires auprès des services techniques compétents et s'assure d'une réponse compatible avec le besoin client. Il établit une proposition commerciale et mène la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande. Il assure le suivi de la commande jusqu'à la satisfaction client. Il gère et développe le portefeuille clients et il fournit des propositions pour améliorer l'efficacité de la force de vente.

### Les compétences

Le titulaire de la certification met en oeuvre des compétences de nature technique, relationnelle et organisationnelle : qualités de communication, sens du relationnel, capacité de proposer une solution commerciale adaptée, autonomie et adaptabilité.

### Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue



- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

## Organismes certificateur

- Université Toulouse 3 Paul Sabatier

## Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Assistant(e) commercial(e)