



Mise à jour : 28.06.2022

Licence Professionnelle DEG Management des activités commerciales

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente, 314 Comptabilité, gestion, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

NIVEAU FRANÇAIS **II**

CODE-ROME

M1704 : Management relation clientèle M1705 : Marketing M1707 : Stratégie commerciale D1406 : Management en force de vente

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à la réalisation d'études de marché, à l'élaboration et qualification de bases de données clients, à la gestion d'un portefeuille clients, à la mise en place de programmes de fidélisation, au management d'une équipe commerciale, à l'organisation d'évènements commerciaux (salons, foires, portes ouvertes...) et à la création de supports de communication.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Définir et piloter un plan d'actions commerciales : objectifs et moyens à mettre en oeuvre, mesures correctrices
- Développer des projets de gestion de la relation client
- Manager une équipe commerciale
- Concevoir et réaliser des enquêtes clients : satisfaction, besoins, vente
- Analyser et traiter des données commerciales
- Mesurer la qualité de la relation client
- Optimiser la valeur client et la segmentation de la clientèle
- Concevoir et piloter des programmes de fidélisation
- Développer et animer la relation commerciale/clientèle sur tout type de canal, en particulier via les TIC



Voie d'accès

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

Organismes certificateur

- Université d'Angers
- Université de Bordeaux
- Université de Bretagne Occidentale - Brest
- Université de Bretagne Sud
- Université de Cergy- Pontoise
- Université de Bourgogne - Dijon
- Université Grenoble Alpes
- Université de Limoges
- Université Claude Bernard - Lyon 1
- Université Paris 13
- Université Paris Descartes - Paris 5
- Université de Rouen
- Université Clermont Auvergne

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Technico-commercial(e)