

# Licence Pro Développement Commercial

Commerce - Achats - Vente

# PROMEO

28/06/2026

## Public et prérequis

Tout public

Titulaires d'un BAC + 2

## Validation et certification

Licence Professionnelle Management des activités commerciales  
Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP par l'Université Jules Verne et reconnue par l'Etat. Fiche RNCP n° 40504 enregistrée le 17/04/2025 - code NSF 320, 314,312

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :  
RNCP40504BC01 - Utiliser les outils numériques de référence

RNCP40504BC02 - Exploiter des données à des fins d'analyse

RNCP40504BC03 - S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

RNCP40504BC04 - Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

RNCP40504BC05 - Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

RNCP40504BC06 - Développer des activités commerciales

RNCP40504BC07 - Gérer le suivi de la relation client

RNCP40504BC08 - Garantir la performance économique des activités commerciales

Préparation à la certification Le Robert

Préparation et passage d'une certification en anglais

## Modalités de la formation

1 semaine en centre

3 semaines en entreprise

En présentiel

Pré-inscription en ligne sur notre site internet et candidature sur le site de l'UPJV

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : octobre 2026

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

## Passerelles - Métiers - Débouchés

Attaché / Attachée commercial(e)

Responsable de la force de vente

### RÉFÉRENCE

**COAV0015**

### CODE RNCP

**40504**

### CENTRES DE FORMATION

**Senlis, Beauvais**

### DURÉE DE LA FORMATION

**1 an / 60 jours / 450 heures**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

### PARTENAIRE



## Les + Promeo

**Taux de réussite à l'examen** **95,8 % en 2025**

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active

## Contenu de la formation

### Enseignements Transversaux

Environnement économique  
Droit commercial  
Anglais  
Anglais commercial  
Informatique appliquée  
Méthodologie et expression : argumenter, convaincre  
Projets professionnels et monde du travail

### Orientation professionnelle appliquée aux métiers du commerce

Politique commerciale, plan de prospection, offre commerciale  
Structure organisationnelle  
Marketing  
Stratégie d'entreprise  
Qualité des services  
Gestion des flux d'informations

### Spécialisation professionnelle - Management commercial

Méthodologie et conduite de projets  
Communication et promotion commerciale  
Étude marketing  
Négociation transaction et contrat  
Éléments de management  
Gestion financière et évaluation

### Ouverture professionnelle

Nouvelles économie et commerce électronique  
Commerce international

### Projet tutoré

### Professionalisation et soutenance