

Licence Pro Développement Commercial

Commerce - Achats - Vente

PROMEO

02/05/2026

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