Licence Pro Développement Commercial

Commerce - Achats - Vente

10/11/2026

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 outilsnumériques 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 alternautes
• 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

Responsable de secteur
Chargé du développement de marché

• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

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

Professionnalisation et soutenance