

UN CAMPUS LILLOIS



Notre valeur ajoutée : aux allures de mini-campus en plein centre ville de Lille (Euralille et Wazemmes), le CAMPUS du Groupe OEC (OZANAM - EPIL - CAMPUS), CAMPUS SUP propose des sites apprenants, ouverts et agréables. C'est dans ce cadre que les équipes pédagogiques et éducatives inscrivent leur travail autour d'un projet CAMPUS ambitieux et innovant centré sur la réussite de chacun.

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION D'EXAMEN - 2022

Taux de rupture et taux d'abandon

Taux de rupture : 6%.

Taux d'abandon : 6%.

Taux de réussite aux examens

100%.

Taux d'insertion professionnelle

46% à l'emploi, 39% en poursuite d'études et 15% en recherche d'emploi.

Taux de satisfaction

80%.

NOUS CONTACTER

UFA OEC PRO

50 rue Saint-Gabriel 59045 LILLE CEDEX

☎ 03 20 21 98 81

💻 www.groupe-oec.fr

Directeur OEC PRO : **Thierry MICHEL** (thierry.michel@groupe-oec.fr)

Assistante de formation : **Karine POTTIER** (karine.pottier@groupe-oec.fr)

Référente handicap : **Nathalie AVEZ** (nathalie.avez@groupe-oec.fr)

Chargée de mission Qualité : **Frédérique WESTEEL** (frederique.westeel@groupe-oec.fr)



Diplôme national d'État

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

> Apprentissage



DURÉE DE LA FORMATION

1 an

dont 500 heures à l'UFA

ACCESSIBILITÉ

Titulaire d'un BTS ou

équivalent

CODE DIPLÔME

2503123D

FICHE RNCP

RNCP29631

COÛT DE LA FORMATION

7 587 €

Aucun reste à charge ne peut être demandé à l'apprenti ou son représentant légal

LIEU DE FORMATION

238 rue du Faubourg de Roubaix
LILLE (métro : Saint-Maurice Pellevoisin)

La licence professionnelle Commercialisation de produits et services permet de former des commerciaux adaptés aux spécificités des marchés industriels et des services interentreprises : technicité et complexité des produits, diversité et compétences des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation. Le titulaire de cette licence professionnelle exerce son activité au sein de petites et moyennes industries et de petites et moyennes entreprises, de structures industrielles et commerciales décentralisées de grands groupes industriels, d'entreprises de négoce industriel, de sociétés de services aux entreprises. Collaborateur du chef d'entreprise dans les PME-PMI, ce professionnel intervient dans les domaines de la vente, de l'achat et du Marketing interentreprises. Il prend en compte les spécificités des marchés industriels (technicité et complexité des produits, diversité et compétence des interlocuteurs, risque financier important lié à la négociation).

Dans les sociétés de services, il commercialise des services à caractère technique. Il participe aussi à la mise en œuvre et au suivi de projets d'équipement.



PUBLIC VISÉ PAR CE DIPLÔME

Avoir entre 16 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations).

Sans condition d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau .

Être de nationalité française, ressortissant de l'Union européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un baccalauréat professionnel, baccalauréat technologique ou baccalauréat général.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités

Dossier de candidature à retirer auprès du Secrétariat de l'UFA OEC PRO, entretien individuel dans un délai de 15 jours après réception du dossier de candidature dûment complété et signé.

Délais d'accès

En fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage.

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les prérequis.

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap de l'UFA OEC PRO).

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

Alternance

3 jours en entreprise - 2 jours en centre de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques de la Licence professionnelle Commercialisation de produits et services, diplôme délivré par le Ministère de l'Enseignement supérieur.

PASSERELLES, POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

Conçue dans un objectif d'insertion professionnelle, la licence professionnelle vise à acquérir des connaissances et compétences complémentaires dans les secteurs d'activités concernés.

Exemples de métiers

Assistant commercial - Chef de secteur - Conseiller chargé de clientèle - Technico-commercial.

LES ÉPREUVES D'EXAMEN

Épreuves		Coefficient	Crédits ECTS
UE1 - Outils du développement personnel et professionnel	SUE11 - Développement personnel	3	6
	SUE12 - Application et résolution de problèmes de gestion	3	4
UE2 - Commercialisation interentreprises	SUE21 - Organisation et management de l'entreprise	2	3
	SUE22 - Marketing industriel	3	6
	SUE23 - Négociation interentreprises	3	5
UE3 - Applications professionnelles		2,5	6
UE4 - Relations commerciales interentreprises	SUE41 - Communication	2,5	5
	SUE44 - Négociation commerciale interentreprises	3	6
	SUE45 - Organisation de la force de vente	2	4
UE5 - Applications professionnelles		6	5

LÉGISLATION EN VIGUEUR

L'apprentissage : une formation gratuite et rémunérée

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1: «La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.» Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail: «Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent(...)», à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Les aides aux apprentis (susceptibles de modifications selon les textes en vigueur)

Le statut d'apprenti donne accès à un certain nombre d'aides et d'avantages. Panorama de tous les dispositifs actuellement en vigueur en scannant le QR-Code.



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Accessibilité handicap

Nos locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilités Réduites (PMR).

Besoins éducatifs particuliers

Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprentis en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France...

Notre pédagogie est adaptée à la diversité des apprenants afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprentis à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété d'apprenants qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.