DIPLÔME NATIONAL CONFÉRANT LE GRADE DE LICENCE, NIVEAU 6

Certificateur
UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LILLE

Groupe Ozanam
PÔLE FORMATIONS

Rentrée apprentissage 2027

LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation de produits et services

DURÉE DE LA FORMATION

- 500 heures à l'UFA OZANAM en 1 an.

PUBLIC VISÉ

- 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

- Titulaire d'un BTS ou d'un titre équivalent de niveau BAC+2.

CODE DIPLÔME

- 2503123D

FICHE RNCP

- RNCP40460

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT

- 31/12/2029

COÛT DE LA FORMATION

- 8 073 € par année de formation

Formation entièrement gratuite et rémunérée, sans aucun frais d'inscription ni de scolarité.

LIEU DE FORMATION

- 238 rue du Faubourg de Roubaix 59000 LILLE
- Métro : Saint-Maurice Pellevoisin

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la licence professionnelle Commercialisation de produits et services, le titulaire sera capable de :

- Analyser un marché B2B et identifier les opportunités commerciales dans un environnement industriel ou de services interentreprises, en mobilisant des méthodes d'étude et de veille adaptées à la complexité des secteurs d'activité.
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale et marketing intégrant la dimension technique des produits et services, en cohérence avec les objectifs de développement de l'entreprise ;
- Conduire un cycle de vente complet, de la prospection à la conclusion, en s'appuyant sur des techniques de négociation avancées adaptées aux interlocuteurs professionnels (prescripteurs, décideurs, acheteurs).
- Gérer les risques financiers liés aux négociations commerciales et aux contrats, en appliquant les outils d'analyse adaptés à la sécurisation des affaires.
- Piloter la relation client dans la durée, en assurant le suivi des engagements contractuels, la fidélisation et le développement du portefeuille.
- Collaborer avec les différentes parties prenantes internes et externes (direction technique, logistique, partenaires) pour garantir la cohérence entre l'offre commerciale et les capacités opérationnelles de l'entreprise.
- S'adapter à la diversité des interlocuteurs et des contextes professionnels, en intégrant les spécificités sectorielles des marchés industriels et des services.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Dossier de candidature à compléter en ligne, entretien de positionnement et test dans un délai de 15 jours après réception du dossier dûment rempli et accompagné des pièces justificatives demandées.
- Délais d'accès : en fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage définie par l'entreprise d'accueil.
- 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 OZANAM).

MODALITÉS ET MOYENS 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, plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.
- Alternance : 1 semaine à l'UFA OZANAM - 2 à 3 semaines en entreprise.

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.
La validation de la licence professionnelle par blocs de compétences est une approche modulaire qui permet d'évaluer et de valider les compétences acquises par les apprenants de manière progressive. Chaque bloc de compétences représente un ensemble cohérent et évalué de compétences contribuant à l'exercice autonome d'une activité professionnelle et pouvant être associé à des crédits ECTS (European Credits Transfer System).

PASSERELLES, ÉQUIVALENCES, POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

Des possibilités d'équivalences ou de passerelles peuvent exister ; il est conseillé de contacter la Direction de l'UFA OZANAM afin d'obtenir des informations détaillées et adaptées à votre parcours.
Poursuite d'études : Mastère Manager commercial et marketing.
Exemples de métiers : Assistant commercial - Chef de secteur - Conseiller chargé de clientèle - Technico-commercial.

cfa JEAN BOSCO

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LILLE 1875

UN CAMPUS LILLOIS, NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Situé en plein cœur de Lille, à proximité immédiate des quartiers Euralille et Wazemmes, le Campus Sup' du Groupe OZANAM LILLE offre un environnement d'apprentissage dynamique et accueillant, évoquant l'atmosphère d'un mini-campus urbain. Nos équipes pédagogiques et éducatives s'engagent résolument dans la réalisation d'un projet Campus à la fois audacieux et novateur, conçu pour catalyser la réussite individuelle de chaque apprenant.

LES ÉPREUVES DE CERTIFICATION

UE1 - Environnement et numérique (60 heures - 7 ECTS - BC01/BC02)
Les épreuves visent à vérifier la maîtrise opérationnelle des outils numériques et la capacité à exploiter des données commerciales. Quatre modalités sont mobilisées : un travail pratique CRM et Excel (2h00), un cas pratique associé à un quiz sur l'analyse de données (2h00), un QCM de 20 questions sur le RGPD et la sécurité informatique (1h00), et une étude de cas avec restitution orale sur la veille stratégique et juridique (2h00).
UE2 - Communication et langues (60 heures - 7 ECTS - BC03)
Les épreuves évaluent les compétences communicationnelles écrites et orales, en français comme en anglais professionnel. Les modalités retenues sont : une rédaction professionnelle sur sujet imposé (2h00), un pitch commercial suivi de questions devant jury (1h00), une simulation de négociation en binôme couplant production écrite et oral en anglais (2h00), et un atelier de mise en situation sur trois cas de communication interpersonnelle (1h00).
UE3 - Marketing et relation B2B (60 heures - 7 ECTS - BC05/BC06)
Les épreuves mesurent la capacité à analyser un marché, construire une offre et conduire une négociation B2B. Quatre épreuves structurent cette unité : une étude de cas avec cartographie et rapport court sur l'analyse de marché (2h00), un dossier avec restitution orale sur la construction d'une offre commerciale argumentée (1h30), une simulation de négociation avec débriefing (2h00), et une étude de cas écrite sur la fidélisation et la relation client (1h00).
UE4 - Professionnalisation et alternance 1 (70 heures - 9 ECTS - BC04/BC05)
Cette unité évalue l'entrée dans la posture professionnelle. Elle repose sur trois modalités complémentaires : une soutenance intermédiaire de projet tutoré de 20 minutes accompagnée d'un rapport de 10 à 15 pages, un bilan intermédiaire et carnet de bord formalisé sur 30 heures de suivi en entreprise (évaluation tuteur), et un entretien réflexif individuel d'une heure sur l'appropriation du parcours.
UE5 - Digitalisation et CRM avancé (60 heures - 7 ECTS - BC01/BC02/BC06)
Les épreuves vérifient la maîtrise des outils digitaux appliqués à la stratégie commerciale. Quatre modalités sont prévues : un travail pratique sur le marketing automation et le CRM avancé avec explication écrite (2h00), un benchmark e-commerce avec restitution orale (2h00), un rapport de digital reporting avec tableaux de bord et indicateurs clés (1h30), et une étude avec recommandations orales sur la e-réputation et le community management (1h30).
UE6 - Management, audit et alternance 2 (190 heures - 23 ECTS - BC04/BC05/BC06/BC08)
Unité centrale de la certification, elle évalue la capacité à piloter une activité commerciale, produire une analyse experte et restituer un travail de recherche appliqué. Six épreuves la composent : un atelier de simulation en management commercial avec auto-évaluation et feedback (3h00), une étude de cas en pilotage opérationnel (2h00), un audit de marché ou terrain accompagné d'un rapport et d'une soutenance de 20 minutes (20h00 de travail), une soutenance finale de projet tutoré de 30 minutes avec rapport de 20 à 30 pages, un bilan final tutoré en entreprise sur 70 heures de suivi formalisé, et un mémoire ou audit final de 30 à 40 pages soutenu en 30 minutes.
Épreuve complémentaire - Certification en langue vivante (BC03)
Le niveau d'anglais professionnel est attesté par une certification officielle de type TOEIC ou équivalent (2h30). La validation du bloc BC03 nécessite un score minimal de 785/990, correspondant au niveau B2 du CECRL.

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.

Site InserJeunes
Les statistiques présentées sur ce site sont issues des apprenants des deux années précédentes, avec des taux calculés pour la France. Elles permettent de comparer nos résultats à ceux des autres établissements et de mesurer la valeur ajoutée de la formation. Consultez les données sur la plateforme officielle InserJeunes : Accéder au site InserJeunes

LÉGISLATION EN VIGUEUR

L'apprentissage : une formation gratuite et rémunérée
Le financement des formations par apprentissage est encadré par plusieurs dispositions réglementaires.
Pour le secteur privé, le coût de la formation est aligné sur le niveau de prise en charge fixé par l'opérateur de compétences (décret n°2019-956 du 13 septembre 2019). Ce montant peut varier selon la convention collective de l'employeur et faire l'objet de compléments, notamment pour les apprentis en situation de handicap. En principe, il n'y a pas de reste à charge pour l'entreprise. Toutefois, le décret n°2025-585 du 27 juin 2025 introduit une participation obligatoire de 750 € pour l'entreprise pour les certifications professionnelles de niveaux 6 et 7. La formation demeure gratuite pour l'apprenti, conformément à l'article L.6211-1 du Code du travail.
Pour le secteur public, les employeurs prennent en charge les coûts de formation de leurs apprentis (article L.6227-6 du Code du travail). Une exception s'applique au secteur public territorial, qui bénéficie d'un dispositif spécifique de financement via la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale, prévu par le décret n°2020-786 du 26 juin 2020.

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.
Plus d'informations au 03 20 21 98 81 ou pole.formations@ozanam.eu.

Version - 02/11/2026

NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE

- *Taux de réussite aux examens, session 2026 (pourcentage du nombre d'apprentis ayant obtenu la certification sur le nombre d'apprentis présents à l'examen) :* **100% - 1 candidat présenté - 1 candidat admis**
- *Taux d'interruption en cours de formation (pourcentage du nombre d'apprentis ayant rompu leur contrat sans solution sur le nombre d'apprentis inscrits à la formation) :* **0%**
- *Taux de poursuite d'études (pourcentage du nombre d'apprentis diplômés en poursuite d'étudess sur le nombre d'apprentis diplômés) :* **non concerné**
- *Taux d'insertion professionnelle à 6 mois (pourcentage du nombre d'apprentis insérés dans l'emploi sur le nombre d'apprentis diplômés) :* **non concerné**
- *Taux d'insertion dans l'un des métiers visés par la certification (pourcentage du nombre d'apprentis insérés dans l'un des métiers visés par la certification sur le nombre d'apprentis diplômés) :* **non concerné**
- *Taux de satisfaction (pourcentage issu de l'enquête insertion et satisfaction) :* **80%**

NOUS CONTACTER

PÔLE FORMATIONS

50 rue Saint-Gabriel
59045 LILLE CEDEX
03 20 21 98 81
pole.formations@ozanam.eu

Directeur Pôle Formations
- Thierry MICHEL
- thierry.michel@ozanam.eu

Chargé de relations entreprises
- Benjamin CHAPELET
- benjamin.chapelet@ozanam.eu

Secrétaire
- Karine POTTIER
- karine.pottier@ozanam.eu

Référente handicap
- Nathalie AVEZ
- nathalie.avez@ozanam.eu

Chargée de mission Qualité
- Frédérique WESTEEL
- frederique.westeel@ozanam.eu