



**HAL**  
open science

## Licence professionnelle Marketing relationnel et négociation

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Marketing relationnel et négociation. 2011, Université Aix-Marseille 3. hceres-02038041

**HAL Id: hceres-02038041**

**<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038041>**

Submitted on 20 Feb 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



# Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : AIX-MARSEILLE

Établissement : Université Paul Cézanne - Aix-Marseille 3

Demande n° S3LP120002563

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Marketing relationnel et négociation

## Présentation de la spécialité

Ouverte depuis 2006, cette licence professionnelle forme des négociateurs professionnels chargés de répondre aux besoins commerciaux des entreprises. Elle apporte des compétences en marketing, en gestion d'un portefeuille de clients, du personnel d'une équipe commerciale. Les métiers visés sont ceux du commerce professionnel et de détail : assistant chef de produit ; assistant responsable commercial ou d'agence ; responsable de comptes clients, de relation client ; chargé d'actions de marketing direct... La formation, localisée à Marseille, est portée par l'Institut universitaire de technologie de Marseille, en partenariat avec l'EMD « Ecole de management ». Elle accueille un public en formation initiale, en formation continue et, depuis 2008, en alternance en contrat de professionnalisation.

## Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits	62
Taux de réussite	98 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	5 %
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	66 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	44 %
Pourcentage de diplômés en emploi : enquête nationale 4 enquêtes de 6 à 30 mois de l'établissement	75 % de 45 à 93 %

## Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette licence est une formation généraliste très attractive qui a connu une forte croissance de ses effectifs sur les quatre dernières années, notamment depuis 2008 et l'ouverture en contrat de professionnalisation. L'effectif global est ainsi passé de vingt-six inscrits en 2006 à quatre-vingt-quatorze en 2009. Les enquêtes à six, puis douze et trente mois sur les promotions successives rendent difficile l'analyse de l'évolution des résultats d'insertion et la comparaison d'une année sur l'autre. Il semble cependant que la résultante de la forte montée des effectifs soit une faible insertion globale : le taux d'emploi à six mois des diplômés de 2009 n'est que de 54 %. La différence est de plus considérable entre le public en contrat de professionnalisation et en formation initiale (93 contre 45 %).



Ainsi, les poursuites d'études sont très nombreuses pour les étudiants en formation initiale, laissant penser que ces étudiants y cherchent et y trouvent très nombreux, et peut-être ceux issus de sections de techniciens supérieurs, le moyen de prolonger leurs études. La proportion de BTS est très importante au regard de ceux de DUT et *a fortiori*, de L2 et s'accroît au fil du temps. Cependant, le taux de réussite de la formation est très élevé et certifiée ISO 9001. Il n'en reste pas moins que, dans le cadre de la formation initiale, des interrogations subsistent sur sa valeur ajoutée vis-à-vis de cursus commerciaux de niveau Bac+2.

L'organisation des enseignements professionnels est également sujette à caution : un seul professionnel assure la moitié du volume horaire de cette catégorie d'intervenants et dans des disciplines très variées ; la participation des professionnels en poste en entreprise est faible, au profit de consultants indépendants. Aussi conviendrait-il que la formation renforce nettement son caractère de filière universitaire professionnelle répondant aux besoins immédiats des entreprises et perde son caractère prononcé de passerelle vers des études en master ou en école.

- Points forts :
  - La bonne insertion professionnelle pour la partie du public en contrat de professionnalisation.
  - Le très bon taux de réussite aux examens.
  - La certification ISO 9001.
  
- Points faibles :
  - La forte proportion de poursuites d'études en formation initiale.
  - La progression des effectifs insuffisamment maîtrisée.
  - Le déséquilibre des enseignements professionnels.
  - La faible participation des professionnels en entreprise au profit de consultants.

## Notation

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : B

## Recommandations pour l'établissement

Cette formation devrait être revue en profondeur pour améliorer très fortement le taux d'insertion et réduire drastiquement les poursuites d'études. Une meilleure maîtrise des effectifs pourrait y contribuer par une plus grande sélectivité à l'entrée. Pour cela, il conviendrait notamment de vérifier la motivation des candidats pour une insertion professionnelle immédiate, de fonder le recrutement sur la qualité du projet professionnel. La sélection sur dossier devrait se doubler d'entretiens systématiques avec les candidats. Par ailleurs, ne conviendrait-il pas de réduire drastiquement les effectifs de formation initiale, voire de ne plus sélectionner ce type de public pour se concentrer sur la formation continue et les contrats de professionnalisation ?

Il faudrait veiller également à ce que le contenu de la formation soit à la hauteur des attentes de professionnalisation d'une formation de niveau II, de développer les compétences managériales pour atteindre un niveau clairement supérieur à celui d'un étudiant en DUT ou en BTS. Enfin, il conviendrait d'accroître le nombre et les volumes d'enseignements des professionnels en exercice en entreprise en réduisant celui des consultants.