



UNIVERSITÉ DE NANTES

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS ET DE COMPÉTENCES  
Institut Universitaire de Technologie de Saint-Nazaire

<b>Intitulé</b>	<b>Licence professionnelle</b>	
<b>Mention(s)</b>	<b>Nautisme et métiers de la plaisance</b>	
	Parcours	Cadre commercial du nautisme

▪ Parcours Cadre commercial du nautisme :

• Secteurs d'activités et emplois accessibles par le détenteur du diplôme dans ce parcours :

- les entreprises prestataires de services nautiques : concessionnaires, cabinets de courtage, accastillage, shipchandler, associations (club de voile...), location, occasion,
- les entreprises industrielles et commerciales : production, service achat, vente, export, marketing,
- mais aussi les banques et assurances (service commercial), et les administrations (port de plaisance communal...)

Le diplômé est notamment apte à exercer des fonctions de :

- Conseiller de vente/responsable commercial.
- Technico-commercial (accessoire, équipement).

Et en ce qui concerne le management intermédiaire :

- Responsable d'un point de vente de réseau régional ou national (Ship shandler, concession nautique, base de loisirs).

Compétences	Types d'activités
<ul style="list-style-type: none"> <li>Commercialiser des produits et services du secteur du nautisme</li> </ul>	Vendre les produits et services de la filière en mobilisant les méthodes de négociation commerciale, résister aux demandes de remises et savoir négocier des contreparties
	Etablir des relations commerciales en mobilisant les méthodes et outils de la communication interpersonnelle
	Argumenter sur les produits de la filière nautique.
	Identifier et découvrir les besoins des clients de produits nautiques.
	Réaliser un entretien de vente.
	Assurer le suivi de la relation avec la clientèle
	Evaluer la solvabilité d'une clientèle professionnelle et son risque financier lors d'opérations commerciales (commandes spécifiques).
	Elaborer une démarche de merchandising d'un point de vente.
	Conduire une négociation en anglais.
	Mener une communication écrite en anglais : courriel, lettre simple, devis commercial.
	Apprécier la rentabilité de la mise en marché d'un nouveau produit ou service à l'aide des techniques de calculs des coûts.

<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en place des évènements commerciaux, conduire des actions commerciales, communiquer et promouvoir ses offres</li> </ul>	Mobiliser les techniques de la communication commerciale afin d'augmenter la promotion des ventes.
	Comprendre les valeurs de la cible de communication pour améliorer l'efficacité des contacts clients potentiels.
	Mettre en œuvre une action de communication en mobilisant les techniques de communication orale, écrite, audiovisuelle et informatique.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser les évolutions de son marché de référence, identifier des marchés potentiels, en France et à l'étranger</li> </ul>	Identifier les forces et faiblesses de l'entreprises, les opportunités et menaces de l'environnement, dans un contexte dynamique, en mobilisant les outils d'analyse marketing.
	Analyser son marché et mettre en œuvre une politique commerciale adaptée
	Réaliser une implantation commerciale à l'étranger grâce à la maîtrise des procédures, démarches et formalités (pour exporter une offre ou ouvrir un bureau de représentation).
	Animer un réseau de vente international.
	Effectuer des actions de commerce international.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Agir dans le respect des fondamentaux juridiques de l'activité commerciale</li> </ul>	Identifier les différentes formes de responsabilité juridique.
	Choisir les modes d'exploitation de l'entreprise commerciale.
	Etablir un contrat à l'issue d'une négociation.
	Collecter et utiliser l'information juridique nécessaire à la résolution d'un problème juridique.
	Identifier le problème juridique d'une situation.
	Détecter et évaluer les risques des engagements liés à une opération commerciale.
	Mettre en œuvre la responsabilité contractuelle d'un débiteur défaillant.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les matériaux concourant à la fabrication des bateaux, disposer d'une culture technique élargie</li> </ul>	Percevoir l'existence des différents matériaux utilisés dans le nautisme et les différents modes opératoires de construction d'un navire, cela afin de mieux argumenter sur le produit et/ou expertiser la juste valeur d'un matériel.
	Identifier le niveau de qualité des matériaux lors d'une reprise commerciale d'un bateau de propriétaire et évaluer ainsi sa valeur.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier la rentabilité des activités de l'entreprise via le contrôle de gestion</li> </ul>	Comprendre les mécanismes fondamentaux de la chaîne comptable afin d'évaluer la rentabilité d'investissements matériels
	Etablir des documents commerciaux.
	Appréhender la rentabilité de la mise en marché d'un produit ou d'un service (exemple : activité de location) à l'aide des techniques de calcul de coûts
	Mobiliser les outils d'analyse financière afin d'apprécier la situation d'une entreprise (clients et/ou fournisseurs).
	Elaborer et interpréter un tableau de bord.
	Elaborer un budget.
	Intégrer la pratique budgétaire dans les activités commerciales (choix d'investissements)

**Compétences transverses  
(dont professionnelles et méthodologiques transverses)**

Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.

Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.

Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.

Se mettre en recul d'une situation, s'auto évaluer et se remettre en question pour apprendre.

Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet.

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation

Développer une argumentation avec esprit critique.

Développer sa créativité et sa capacité à se différencier

**Compétences « bureautiques » transverses :**

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

**Compétences linguistiques transverses :**

Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Comprendre et se servir aisément de l'expression écrite et orale en langue anglaise.

Mobiliser un vocabulaire générique et professionnel technique en langue anglaise.