

Domaine Droit Économie Gestion Mention Commerce

Spécialité Commercialisation et Management – Produits de Grande Consommation

RNCP10246 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1509, D1407, M1706, M1707, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nantes

<http://www.univ-nantes.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- Prospecter, gérer et développer un secteur de vente
- Négocier avec une clientèle grands compte de l'univers des Produits de Grande Consommation (PGC) (grande distribution, consommation hors foyer, enseignes de la grande distribution, ...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

- Analyser le potentiel d'un secteur
- Bâtir une stratégie commerciale
- Piloter une négociation
- Négocier un contrat de vente en anglais
- Respecter les objectifs commerciaux de la marque
- Gérer des projets de mise en marché des produits PGC (action commerciale, lancement de nouveaux produits,...)
- Analyser les résultats de son activité
- Développer les compétences de leur équipe
- Conduire des actes de management (collectifs et individuels)
- Utiliser les outils au service de la vente (conception d'argumentaires, outils de communication,...)
- Analyser les forces concurrentielles de son marché
- Apprécier l'évolution de la consommation des PGC
- Appliquer une gestion de la relation client
- Mobiliser des techniques d'expression et de communication permettant la gestion des dysfonctionnements dans les relations interpersonnelles.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Univers des Produits de Grande Consommation (marques alimentaires, produits d'entretien, hygiène, cosmétique, diététique,...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles :

Promoteurs des ventes, Cadre technico-commercial Produits de Grande Consommation : Chef de secteur, attaché commercial.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 786 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	45 955
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur). Eventuellement % enseignants/professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Si l'ingénierie est prévue à cet effet

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.sfcasn.com – blog : <http://www.iutsn.fr/managementpgc>

<http://www.univ-nantes.fr/formation>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10246/>