

Sciences, technologies, Santé Mention Commerce

Spécialité : Commerce des produits et services industriels

RNCP10988 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1101, D1402, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Toulouse Jean Jaurès

<http://www.univ-tlse2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Commercialisation au service des entreprises du secteur industriel avec une double compétence technique et commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Interagir efficacement avec l'environnement technique, juridique et commercial des entreprises industrielles

Capacité à évaluer, négocier et planifier une démarche commerciale, des plans stratégiques à la négociation d'achat-vente

Conception et réalisation des actions mercatiques, de gestion de projet

Capacité à entrer en contact et négocier avec une clientèle professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteur de la santé et de l'industrie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial en B to B

Acheteur industriel

Chargé de projet de développement dans l'industrie

Responsable commercial et marketing dans les entreprises industrielles

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 971 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 233
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels, conformément au décret n° 2202-590 du 24/04/2002

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10988/>