

Commerce - Spécialité : Commercialisation des produits des filières vitivinicole et agrodistribution

RNCP12846 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1705, M1706, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Montesquieu (Pessac Gironde) Bordeaux IV

<http://www.u-bordeaux4.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les commerciaux possédant cette certification exercent une mission de négociation commerciale à court terme, d'encadrement à moyen terme, dans une entreprise d'agrodistribution (coopération ou négoce d'agrofouritures, entreprises d'agroéquipement, sociétés de prestations d'agroservices...) ou vitivinicole (coopération et négoce vitivinicole, points de vente spécialisés, distribution moderne...), au niveau régional ou national, avec une approche internationale de leurs marchés amont et aval.

Ces collaborateurs commerciaux maîtrisent la négociation et des techniques commerciales, avec des appuis technologiques, mais aussi le fonctionnement global de l'entreprise avec prise en compte des contraintes internes et externes (organisation professionnelle des filières, environnements économique et politique...) et, dans un contexte d'internationalisation des marchés, l'animation d'une équipe de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

TRONC COMMUN

Savoirs fondamentaux, conformes à une formation supérieure de niveau II

- Rechercher et traiter une information
- Construire et rédiger un document
- S'exprimer à l'oral devant un public restreint ou élargi
- Utiliser des concepts quantitatifs pour formaliser et analyser des situations économiques et commerciales simples
- Utiliser les chiffres de l'entreprise dans un cadre commercial
- Consolider la pratique et acquérir la terminologie commerciale en langue anglaise
- Utiliser les outils de base de la bureautique.
- Appréhender les différents outils et logiciels de gestion commerciale
- Utiliser Internet à des fins commerciales

Savoirs techniques et méthodologiques en lien avec une fonction commerciale

- Acquérir les connaissances conceptuelles et techniques qui permettent d'assurer la réalisation des activités de vente active, dans le respect de la stratégie de l'entreprise
- Savoir étudier un marché
- Mettre un œuvre un plan d'actions commerciales cohérent
- Appréhender les procédures comptables et financières en vue d'une utilisation dans la fonction commerciale.

- Analyser bilan et compte de résultats
- Maîtriser les méthodes de calculs commerciaux

OPTION 1 Filière Vitivinicole

Acquérir les savoirs économiques et juridiques fondamentaux nécessaires à une insertion réussie dans la filière vitivinicole

- Acquérir les repères stratégiques
- Connaître les zones de production, de consommation vitivinicoles
- Maîtriser la notion de filière
- Analyser les filières du secteur vitivinicole et les marchés nationaux (vins tranquilles et vins d'appellation, vins de table...)
- Repérer les organisations professionnelles de la filière : histoire, nature, missions et objectifs
- Analyser le cadre juridique qui régit la production, la transformation et la distribution des produits de la filière
- Maîtriser les méthodes et outils de l'action commerciale spécifiques à la filière vitivinicole
- Consolider la pratique et acquérir la terminologie « technico-commerciale » en langue anglaise
- Acquérir le vocabulaire marketing spécifique à la filière considérée
- Utiliser une méthode de résolution de problématique commerciale dans le secteur vitivinicole
- Appréhender les volumes et la nature des produits
- Connaître les acteurs et les contraintes techniques et économiques
- Etre sensibilisé à l'achat
- Acquérir une méthodologie générale d'approches des marchés étrangers
- Utiliser les techniques commerciales et financières du Commerce international
- Repérer les flux de produits avec les pays tiers
- Acquérir un vocabulaire technique fiable et adapté au conseil clientèle

OPTION 2 Filière Agrodistribution

Acquérir les savoirs économiques et juridiques fondamentaux nécessaires à une insertion réussie dans la filière agrodistribution

- Identifier la place de l'agriculture dans l'économie française et européenne
- Comprendre le développement agricole et rural
- Comprendre la politique agricole commune
- Connaître les systèmes d'économie agricole (encadré, libéral) et leurs conséquences sociologiques
- Connaître les spécificités de la réglementation agricole
- Maîtriser la notion de filière
- Analyser les filières de l'agrodistribution
- Appréhender les bases du droit du travail au service d'une prise de décision de gestion.
- Maîtriser le langage juridique de base en droit des affaires et en droit fiscal.
- Connaître les spécificités juridiques fiscales et sociales du secteur agricole

Maîtriser les méthodes et outils de l'action commerciale spécifiques à la filière agrodistribution

- Définir sa zone de prospection clientèle
- Définir une typologie de la clientèle agricole
- Organiser ses tournées en clientèle
- Maîtriser un entretien de vente
- Mener à bien une opération de recrutement de personnel.
- Apprendre à animer et à gérer une équipe de vente.
- Mettre en œuvre et animer la gestion d'un dépôt
- Acquérir ou actualiser la maîtrise de méthodes de gestion et de logistique
- Appréhender les réglementations sanitaires et environnementales applicables au secteur agricole.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités

Entreprises de la filière vitivinicole :

- coopération et négoce vitivinicole,
- points de vente spécialisés : cavistes...

- distribution moderne

Entreprises d'agrodistribution :

- coopération ou négoce d'agrofournitures : engrais, semences, produits antiparasitaires...
- entreprises d'agroéquipement : machinisme agricole, machinisme viticole...
- sociétés de prestations d'agroservices : financement, couverture des risques...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles

- Chef de secteur
- Animateur de réseau de vente
- Responsable Commercial et Technique
- Agent de relation clientèle
- Responsable de secteur
- Commercial zone export
- Chargé d'affaires

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Universitaires et Professionnels des filières concernées

COMPOSITION DU JURY — VAE

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université Montesquieu Bordeaux IV

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12846/>