

Commerce spécialité Commercialisation des produits culturels

RNCP15519 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1407, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités (ou fonctions) suivantes :

Le titulaire de la licence professionnelle Commercialisation des produits culturels est un commercial spécialisé dans l'achat et la vente des produits du cinéma et plus largement de l'audiovisuel. Il est un professionnel ouvert au secteur culturel et capable d'exercer des fonctions diverses liées à la communication et à la commercialisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de ce diplôme peut attester des capacités suivantes :

Connaître parfaitement les caractéristiques des produits culturels

Connaître les contraintes économiques et législatives du secteur

Maîtriser les techniques de ventes (producteurs, distributeurs de film)

Maîtriser les techniques permettant de négocier les achats (chaînes de télévision, éditeurs et distributeurs vidéo...)

Recueillir tout ce qui a trait au produit : état de la concurrence, évolution du marché, comportements et nouveaux besoins des consommateurs, évolution des circuits de distribution...

Participer à des salons professionnels, des expositions, des réunions d'information, se tenir au courant des nouveautés et des tendances, chercher à anticiper les attentes des consommateurs

Décider d'une stratégie publicitaire : packaging, promotion à la télévision ou dans la presse...

Fixer les prix et vérifier la mise en oeuvre de son opération sur le terrain lors du lancement

Accompagner la force de vente en organisant, par exemple, des réunions sur son produit, en élaborant des argumentaires, en proposant des formations

Développer la création, la qualité et la cohérence des formes et des contenus de communication interne ou externe

Concevoir ou mettre en oeuvre tout moyen, action, réseaux de communication de promotion et de commercialisation adaptés au secteur

Réaliser l'ensemble ou une partie des activités techniques de communication

Être capable de communiquer en anglais grâce à une solide maîtrise du langage des affaires adapté au secteur d'activité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

R - Commerce

U - Communication, information, art et spectacle

Z1 - Entrepreneur

Cette licence professionnelle forme des commerciaux spécialisés dans l'achat et la vente des produits du cinéma et de l'audiovisuel, maîtrisant aussi bien les techniques de vente (producteur, distributeur de film) que les techniques permettant de négocier les achats (chaînes de télévision, éditeurs et distributeur vidéo...). Les activités de ces emplois/métiers s'exercent au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec les différents services (production, marketing, études, ...) et en contact avec la clientèle.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles :

Commerciaux / Technico-commerciaux

Cadre commercial distributeur de cinéma

Acheteur de produits audiovisuel

Gestionnaire commercial dans les entreprises audiovisuelles

Gestionnaire de TPE de l'audiovisuel

Responsable des ventes

Responsable de la stratégie commerciale

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

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Deux jurys VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université de Savoie

IAE Savoie Mont-Blanc

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15519/>