

Commercialisation de produits et services inter-entreprises

RNCP15766 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Université Lille 2 droit et santé

<http://www.univ-lille2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels allient des compétences techniques d'ordre commercial, managérial et organisationnel, avec une certaine autonomie de réflexion et capacité d'analyse pour identifier la meilleure réponse à une problématique posée.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ils peuvent :

- Réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et en gérer en interne les éventuelles incidences (relations avec la production)
- Etablir un plan d'action commerciale annuel pour chaque client pour réaliser ses objectifs et développer auprès de ses clients la part de marché
- Définir les actions spécifiques pour répondre aux besoins des clients et en assurer la mise en oeuvre en associant les acteurs concernés
- Planifier et organiser ses activités et en assurer la mise en oeuvre quotidienne (visites clients, réunions, etc.) dans le cadre défini
- Négocier les contrats, veiller à leur exécution
- Vérifier la solvabilité des clients auprès du service de facturation
- Rassembler toutes les informations permettant d'appréhender la nature et l'évolution des besoins du client
- Anticiper et formaliser les besoins et les suggestions de la clientèle sous forme d'un cahier des charges, en vue de préparer une offre spécifique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent pour l'industrie, le commerce, la distribution, les services et l'administration (collectivité ou établissement public)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé de comptes
- Assistant Manager des Ventes
- Assistant Directeur Commercial
- Assistant Directeur de Vente
- Acheteur
- Responsable adjoint des achats
- Chef de produit

RÈGLEMENTATIONS 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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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

Personnes ayant contribué aux enseignements

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15766/>