

Commerce spécialité Management des relations commerciales

RNCP16491 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1401, M1101, M1704, M1703, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand 1

<http://www.u-clermont1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme est rattaché à la fonction commerciale ou marketing.

Il peut occuper les postes suivants : assistant commercial, attaché commercial, responsable de marché, chargé d'affaires, attaché commercial sédentaire, chargé de portefeuille client, responsable expansion, responsable de secteur, vendeur export, attaché commercial export, assistant export, acheteur, chargé de développement commercial, assistant manager dans le domaine des services.

Ces activités :

Prospecter, négocier, vendre, évaluer les demandes des clients, suivre le portefeuille clients, fidéliser, participer à la définition des actions commerciales et à leur mise en oeuvre, participer à la définition et l'adaptation de l'offre, animer une petite équipe commerciale, analyser les résultats commerciaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Savoir s'exprimer, comprendre le contenu d'une documentation en anglais et soutenir une petite conversation de la vie courante.

Etre à l'aise avec l'outil bureautique.

Etre capable d'identifier les besoins du client (écoute et observation)

Etre capable de conclure une vente (connaître, appliquer et adapter les techniques de négociation aux situations rencontrées, capacité à se maîtriser, à garder en vue les objectifs de l'entretien)

Etre capable de développer le chiffre d'affaires et de trouver les leviers d'action pour y parvenir (analyse de données pour identifier des marchés porteurs nationaux et étrangers, pour segmenter le portefeuille des clients)

Etre capable d'évaluer et corriger ses actions (construction de tableau de bord commerciaux, identification des indicateurs clés et critiques)

Etre capable d'animer, encadrer et motiver une petite équipe de commerciaux.

Comprendre les contraintes de production et de logistique et leur impact sur le contenu de la négociation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- agroalimentaire
- industriel : B to B
- services (commerce de gros, commerce de détail, distribution, banque, assurance, service à la personne, hôtellerie tourisme)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- acheteur
- attaché commercial,
- chargé de développement commercial
- chargé de portefeuille client
- responsable de secteur
- attaché commercial export,
- responsable de marché

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 309 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	41 603
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Accès par la commission VAP ou par le jury de VAE (Décret du 19 août 2013)

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16491/>