

Commerce spécialité Commerce-distribution

RNCP16498 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	D1501, C1202, D1503, D1506
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

La compétence principale du détenteur de la Licence Professionnelle Commerce Distribution concerne l'interaction entre l'entreprise et ses clients, actuels ou potentiels. Il sera capable de :

- analyser et interpréter l'environnement commercial d'une entreprise
- analyser, interpréter et anticiper les pratiques , les demandes, les besoins et attentes des clients actuels et potentiels
- élaborer une réponse commerciale à ces besoins et attentes en termes de distribution : conseiller, argumenter, négocier, convaincre
- manager cette réponse commerciale : concevoir, développer, optimiser, planifier, gérer, contrôler.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Il dispose ainsi de connaissances théoriques et de savoirs pratiques.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La Licence Professionnelle Commerce-distribution ouvre vers des missions commerciales variées :

- Responsable Univers
- Manager de petite unité
- Responsable de franchise
- Animateur de vente
- Conseiller en clientèle
- Manager de rayon
- Responsable merchandising
- autres...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans des secteurs variés : Grande distribution ; Distribution spécialisée ; Industrie et Agro-alimentaire.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 555 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	74 813
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque R0X60 — Employés de libre service R3X80 — Maîtrise des magasins 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, 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 — VAE

Accès aux différents niveaux par la commission de 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/16498/>