

Mention : Développement Commercial et Gestion des Echanges

RNCP17569 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	D1402, D1504, D1508, C1206, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Picardie Jules Verne - Amiens

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce diplôme répond à un besoin de recrutement exprimé par le secteur tertiaire (commerces, grande distribution, grandes surfaces spécialisées, automobile ...)

Les activités visées par le diplôme : prospecter, développer un portefeuille de clients, mise en place de stratégies commerciales, assurer une gestion commerciale des dossiers, démarcher des entreprises, travailler dans le cadre d'équipes pluridisciplinaires, négocier en fonction des spécificités du marché...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La formation universitaire professionnalisante permet d'acquérir une double culture technologique et d'entreprise.

Selon l'entreprise concernée, Le titulaire de la LP sera capable de :

- assurer le suivi de performances économiques (objectifs de marge et de rentabilité)
- définir des tâches et coordonner des opérations commerciales
- rédaction et suivi de contrats commerciaux
- responsable d'exploitation des ventes
- animer, motiver et encadrer une équipe de travail
- négocier avec les partenaires de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises tertiaires

Entreprises de services

Grande distribution

Grandes surfaces spécialisées

Négoce automobile

Industrie pharmaceutique (délégués médicaux ou chef de produit junior)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller commercial dans les entreprises de service
Chargé de développement commercial
Chargé d'études marketing
Attaché commercial
Responsable de secteur
Responsable de service après vente

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 721 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 201
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

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, VAE
Personnes ayant contribué aux enseignements
(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
IUT de l'Oise

13 allée de la faïencerie

60100 CREIL

www.iut-oise.u-picardie.fr

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17569/>