

Licence professionnelle Commerce, spécialité Logistique et commercialisation de boisson

RNCP18091 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Lorraine

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Employé par des entreprises de distribution de boissons et les industriels du secteur des boissons, ces professionnels conseillent et commercialisent l'ensemble de la gamme des boissons (bières, eaux, boissons rafraîchissantes sans alcool, sirops, cafés, vins,...) auprès des points de vente : cafés, brasserie, hôtels, restaurants, collectivité,...

A l'interface entre les fournisseurs et les commerciaux, ils proposent, puis déterminent les nouveaux clients et de nouveaux débouchés, évaluent leurs attentes pour les conseiller sur le plan financier et sur la politique d'animation.

Concernant la logistique, ils gèrent l'exploitation d'un entrepôt: approvisionnements, stocks et tournées de livraisons en optimisant les qualités de service.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Connaître l'anglais ou une autre langue étrangère
- Maîtriser l'informatique de gestion
- Savoir argumenter et convaincre
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Animer les équipes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité:

Consommation Hors domicile

Distribution de gros des boissons

Production de boissons

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types emplois accessibles:

Poste d'encadrement commercial dans la distribution de gros des boissons ou chez les producteurs de boissons

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 187 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 106
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP3963

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Université de Lorraine : www.univ-lorraine.fr

Etudier à l'UL Offre de formation

Site dédié à la formation: www.distech.fr

Université de Lorraine

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18091/>