

Droit, Economie, Gestion Mention : Commerce Spécialité : Cadre Commercial Nautisme

RNCP19861 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1204, D1402, D1403, D1404, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Nice Sophia Antipolis

<http://portail.unice.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le commercial du domaine nautique intervient aux différentes phases du cycle de vie d'un produit : de la conception à la vente puis à la maintenance. Il travaille en relation avec les équipementiers et les motoristes. Il assure notamment la location ou la vente de navires, d'équipements sportifs et de loisirs dans le domaine nautique (d'occasion ou neuf). Il pilote l'activité commerciale d'une équipe de vente, d'un réseau de distribution, participe à l'élaboration et la commercialisation des produits en relation avec les services marketing, communication et bureau d'études. Il coordonne et organise également le service après-vente et le suivi clients/ateliers. Il doit être en mesure d'identifier un marché, de proposer l'implantation commerciale en France comme à l'étranger, d'animer un réseau de vente ou de mettre en œuvre des actions de commerce international et pour ce faire, avoir une maîtrise de la langue française et un bon niveau d'anglais.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences clés :

- Différencier les matériaux utilisés en nautisme et les modes opératoires de construction d'un navire et équipements sportifs et de loisirs,
- Dialoguer de façon compétente sur le plan nautique avec les clients d'une entreprise de location ou avec les acheteurs de navires ou d'équipements nautiques, en langues française et anglaise,
- Savoir observer l'évolution d'un produit et de la technologie et assurer le renseignement du client,
- Mener une négociation commerciale complexe prenant en compte des éléments spécifiques (reprise de navire ou d'équipements, proposition de services associés) en adéquation avec les attentes du client,
- Savoir négocier avec les fournisseurs, établir des devis et factures pour des matériels ou un service,
- Concevoir et mener une action commerciale ciblée,
- Analyser la rentabilité d'une opération ou d'une activité,
- Savoir identifier les besoins, analyser la concurrence et positionner son offre,
- Conduire une négociation en anglais, analyser un contrat rédigé en anglais ou italien.

Compétences connexes :

- Capacités d'encadrement et d'animation d'une équipe de vente,
- Mettre à jour ses propres connaissances et compétences techniques dans le domaine du nautisme,

- Connaître les étapes de la préparation d'un bateau pour la livraison ou après hivernage,
- Détecter et évaluer les risques des engagements liés à une opération commerciale,
- Mettre en oeuvre la responsabilité contractuelle d'un débiteur défaillant,
- Participer à l'installation, essais et mise en oeuvre des produits vendus,
- Mener une communication écrite en anglais et en italien : courriel, lettre simple,
- Conduire une approche client en italien,
- Compétences dans l'approche des marchés étrangers et l'utilisation des outils d'analyse,
- Assurer un suivi de clientèle,
- Appréhender les contraintes douanières,
- Identifier le problème juridique d'une situation,
- Identifier les différentes formes de responsabilités juridiques,
- Collecter et utiliser l'information juridique nécessaire à la résolution d'un problème juridique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplômé intervient dans toutes les activités relatives à la navigation et aux sport maritimes à partir d'embarcations spécialisés : bateaux de plaisance à voile ou à moteur, planche à voile, jet ski, canoë kayak entre autres. Il travaille principalement au sein des entreprises prestataires de services nautiques (concessionnaires, cabinets de courtage, accastillage, shipchandler, associations, club de voile) ou dans les entreprises industrielles et commerciales (production, service achat, vente, export, marketing, ...). Il est également concerné par les activités techniques contribuant à la construction ou aux services (voilerie, sellerie, motoristes, plomberie, électronique en particulier). Il exerce parfois son activité commerciale au sein des cabinets d'assurance ou des administrations (port de plaisance communal).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial,
- Vendeur-marchandiseur,
- Responsable des ventes,
- Représentant,
- Responsable de magasin,
- Assistant marketing,
- Chef de produit,
- Technico-commercial du nautisme.

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 592 €

Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	76 422
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	24 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R2X80 — Attachés commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem statut d'étudiant

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Si l'ingénierie pédagogique le permet

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19861/>