

Commerce spécialité Management Multi-canal du Commerce de Détail

RNCP22046 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	M1302, D1408, D1301, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université d'Aix Marseille (AMU)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel :

- Gère une unité de vente de détail traditionnelle et/ou électronique
- Vend et achète les produits pour son commerce
- Organise le transport des produits y compris les produits provenant de l'étranger
- Détermine son barème de vente en fonction du marché et de la réglementation
- Met en place les ventes par commerce électronique et les modalités de règlement des ces échanges y compris à l'international
- Vérifie la réalité des paiements
- Assure le suivi des ventes et gère son stock de manière optimale
- Organise son espace de vente traditionnel et/ou électronique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Ce diplômé a les capacités pour agir dans l'environnement commercial y compris international afin de vendre, organiser et gérer,
- Il maîtrise la méthodologie d'analyse de l'environnement des affaires dans ses dimensions économiques, juridiques et culturelles et peut donc prendre les décisions d'achat ou de vente,
- Il négocie de manière optimale avec les vendeurs et les clients,
- Il connaît la réglementation commerciale et la réglementation sociale pour gérer son personnel,
- Il maîtrise les procédures de paiements pour mener à bien les ventes et les achats y compris ceux passés à l'étranger.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Distribution, Commerce de détail, industrie, banque de détail, Assurance, logistique.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Direction de petites et moyennes entreprises commerciales.
- Cadre commercial responsable de la vente de détail et opérant dans tous les secteurs d'activités.
- Chef de rayon
- Responsable de points de vente traditionnels et/ou de commerce de détail.
- Téléconseil et télévente.
- Marchandisage.

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 859 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée) 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)	24 677
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

100 % d'enseignants

COMPOSITION DU JURY — VAE

jury composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22046/>