

Domaine : DROIT, ÉCONOMIE ET GESTION Mention : COMMERCE ET DISTRIBUTION

RNCP22387 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312n, 312t, 312
Code(s) ROME	D1401, D1402, D1404, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de la Réunion

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

Métiers de la vente et du commerce - Manager commercial

Obtenir des compétences afin de former des commerciaux aptes à prospecter, négocier, conclure des ventes et maîtrisant la gestion relation client.

Analyser son activité et faire des préconisations.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées

Compétences du commercial sédentaire ou itinérant

- D'une part, d'appréhender les concepts fondamentaux de la vente et de l'activité commerciale et découvrir les compétences liées à ces domaines (maîtrise de l'environnement juridique, management, marketing).
- D'autre part, proposer, concevoir et mettre en œuvre des outils d'aide à la prospection, à la négociation et à la vente en accord avec la stratégie commerciale et la stratégie marketing.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités

Commerce et vente

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles

Commercial sédentaire ou itinérant

Assistant commercial

Responsable de secteur

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	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 255 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) 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)	100 441
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	17 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
2/3 enseignants et 1/3 professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE
Jury de Validation des Acquis de l'Expérience : 2/3 enseignants et 1/3 professionnels. Le président est le responsable du diplôme.
Minimum de 3 jurys

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-reunion.fr>,

<http://iae-reunion.fr>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22387/>