

Encadrement et Animation des Équipes Commerciales

RNCP23417 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, D1502, D1509, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Bordeaux

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités suivantes :

- prospecter une clientèle d'entreprises utilisatrices ou de revendeurs afin de présenter et de vendre des produits ou des services selon les objectifs commerciaux de la structure ; réaliser le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction...); coordonner l'activité d'une équipe de vente
- prospecter une clientèle de particuliers, présenter et vendre des produits ou des services selon les méthodes et la stratégie commerciale de l'entreprise ; animer des réunions de vente au domicile de personnes ; réaliser une étude technique lors de la vente d'équipements particuliers (cuisine, piscine, véranda, store...) ; coordonner une équipe
- organiser et suivre l'activité de la force de vente sédentaire ou itinérante, selon la politique commerciale de l'entreprise ; négocier et suivre les contrats grands comptes ; coordonner et animer une ou plusieurs équipes de commerciaux
- prospecter une clientèle de professionnels, proposer des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocier les conditions commerciales de la vente ; coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

- proposer, mettre en œuvre et évaluer des actions commerciales
- mettre en œuvre et faire évoluer un plan de marchéage à partir d'une politique commerciale prédéfinie
- mettre en œuvre et évaluer un plan de communication externe à partir d'un budget prédéfini
- mettre en œuvre et évaluer une opération de mercatique directe ou de mercatique digitale
- tirer profit de l'existence d'un site Internet marchand
- assurer une veille commerciale concurrentielle
- collaborer et prendre part aux choix stratégiques de développement commercial de l'unité
- animer et encadrer une équipe commerciale
- négocier un contrat commercial avec un client en situations simple ou complexe
- négocier un contrat commercial avec un fournisseur
- manager des projets commerciaux
- manager et faire évoluer un système de gestion des stocks et des achats
- construire et exécuter un budget de fonctionnement
- construire et actualiser des outils informatisés de suivi de l'activité commerciale de l'unité

Conduite de négociation commerciale :

- concevoir le plan de prospection et établir le plan de tournée; effectuer la présentation ou la démonstration du produit au client et le conseiller ; élaborer la proposition commerciale et arrêter avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis ; effectuer le suivi de la commande (disponibilité des produits, délai de livraison, traitement des réclamations...) et de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, relances...) ;
- établir le plan de prospection et préparer la visite (sélection d'échantillons...) ; identifier les besoins du client, lui présenter les produits et le conseiller (produits, coût, financement...) ; établir avec un client les modalités de réalisation d'une commande ; effectuer le suivi d'une commande et proposer des solutions au client en cas de dysfonctionnement ; effectuer le suivi de la clientèle (opération de fidélisation, mise à jour des fichiers, enquêtes de satisfaction...) ; renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe ;
- déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur ; organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique ; développer un portefeuille de clients/prospects ; suivre le budget des actions commerciales ; mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation...) ;
- définir le plan d'actions commerciales et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...) ; concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures...) de la demande du client et établir le devis ; négocier avec le client les modalités du contrat de vente ; suivre la réalisation et proposer des solutions au client ; suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut travailler dans des services ou structures de petite, moyenne ou grande taille, dans les secteurs :

- du commerce de détail généraliste, alimentaire ou spécialisé ; - Grandes surfaces alimentaires ou spécialisées
- du commerce de gros et de la distribution aux professionnels ; - Cash and Carry - Professionnels
- de la prestation de services indépendants ou intégrés
- des services commerciaux d'entreprises locales

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants :

- Chef de rayon, Chef des ventes, Chef de secteur ;
- Cadre commercial, Commercial ;
- Responsable d'agence, Responsable d'unité commerciale
- Acheteur

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les métiers auxquels prépare le diplôme ne sont pas des activités réglementées.

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 783 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 608
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) 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

Jury composé de membres de l'équipe pédagogique, enseignants-chercheurs ou professionnels en activité.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par la VES. Même jury.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Membres permanents de la commission de VAE, responsable de la formation, intervenants dans la formation (un enseignant-chercheur et un professionnel).

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23417/>