

Mention Commerce et Distribution -

RNCP23831 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 310
Code(s) ROME	D1401, D1502, M1701, M1703, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris-Sud - Paris 11<http://www.u-psud.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le développement du commerce, dans un contexte de concurrence internationale, induit des besoins en collaborateurs compétents et motivés. Les organisations (entreprises privées grandes ou petites, collectivités locales, associations, tous secteurs confondus) ont massivement recours à des diplômés de la licence professionnelle Commerce et Distribution afin de développer leurs marchés, leurs produits, de communiquer vers des publics variés (citoyens, monde associatif, secteur privé... etc.) par une démarche marketing construite.

L'objectif de la licence professionnelle Commerce et Distribution et de ses 3 parcours est donc de satisfaire ces besoins identifiés en préparant les futurs collaborateurs aux fonctions de gestion et d'encadrement dans les domaines du Marketing, du Commerce et de la distribution. Elle vise à permettre aux étudiants d'occuper, dès la fin de leur formation, des postes à responsabilité dans ces domaines de spécialité au sein de PME/PMI, de grandes entreprises, mais également de collectivités locales ou de structures associatives.

En développant une triple culture, technologique, académique et managériale, assurant aux étudiants les compétences attendues par l'environnement économique, la licence professionnelle Commerce et Distribution leur permet d'intégrer rapidement le marché du travail.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le socle commun de compétences concerne la maîtrise des fondamentaux de la gestion commerciale, de la distribution, de la logistique et du marketing. À côté du tronc commun, chaque parcours propose des enseignements spécifiques. Le parcours 1 insiste sur des compétences complémentaires aux fondamentaux du marketing comme par exemple le marketing des achats ou le marketing des services. Les étudiants pourront alors occuper des postes relatifs à ses spécialités (achat) ou ses secteurs (service). Les parcours 2 et 3 proposent, quant à eux des conférences et des cours techniques axés sur les singularités des secteurs du luxe ou des spiritueux tels que la négociation commerciale, l'activité de synthèse, les techniques de dégustation et les techniques commerciales, le marketing sensoriel, etc. Quelques compétences en commerce international sont également transmises, particulièrement utiles pour les parcours 2 et 3.

Dans les 3 parcours, l'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'étudiant/ l'apprenti soit en mesure de :

- Maîtriser des enjeux stratégiques et commerciaux de l'entreprise dans le contexte national, européen et international
- D'assurer l'ingénierie, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des savoirs techniques dans les domaines de

spécialité (en lien avec le Marketing)

- Mesurer le rôle stratégique des systèmes d'information dans les organisations et dans les services marketing et commerciaux (exploitation Big Data pour connaître et prévoir le comportement des clients B to B et B to C, veille informationnelle, ...)
- Concevoir et gérer un projet commercial et marketing
- Animer et encadrer une équipe de travail en ayant le souci de la réalisation personnelle, de la progression et de l'apprentissage des personnes dont il a la responsabilité
- Rapporter de façon pertinente et adaptée à son supérieur ou à son client les informations relatives à l'activité dont il a la responsabilité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activités sont concernés par la LP Commerce et Distribution. Les parcours 2 et 3 sont plus spécialisés dans les secteurs du luxe et des vins et spiritueux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ces professionnels peuvent prétendre aux emplois suivants :

- Cadre de la gestion commerciale
- Cadre commercial en B to B ou en B to C
- Directeur commercial
- Responsable des ventes
- Responsable de GMS
- Chef de produit et assistant chef de produit
- Cadre de gestion administrative des ventes
- Attaché commercial
- Responsable achat et logistique
- Chef de service logistique commercial

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 287 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	46 895
Jugés difficiles à recruter	30 %

Emplois saisonniers

9 %

Familles professionnelles (FAP)

L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés
L3X80 — Secrétaires de direction
R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X80 — Maîtrise des magasins
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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23831/>