

Commerce spécialité Action commerciale interentreprises industrie et services aux entreprises

RNCP24817 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, D1406, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Aix-Marseille Université

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel a en charge la vente de produits et services spécifiques nécessitant une adaptation des savoir-faire de l'entreprise aux besoins d'une autre entreprise ou d'une collectivité. Dans ce cadre, il :

- participe à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise;
- prospecte des clients afin de vendre des produits et/ou services suivants des objectifs définis ;
- élabore, présente et négocie les propositions commerciales.
- réalise le conseil sur les produits et services, le suivi commercial, et fidélise les clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Prospection

Ce professionnel prospecte, développe et anime un secteur de vente géographique et/ ou un marché spécifique en organisant un plan d'actions commerciales afin d'acquérir de nouveaux clients, de les fidéliser et de développer son portefeuille clients.

Il a la capacité à analyser son secteur d'intervention et son environnement en utilisant les sources internes (veille, bases de données.) et externe (site spécialisées, documentation, salons..) afin d'identifier les potentialités et opportunités et définir ses cibles commerciales et d'élaborer son plan d'actions conformément pour atteindre les objectifs qui lui ont fixés.

Il analyse son portefeuille clients, repère les ventes réalisées au cours des mois précédents et identifie les besoins non couverts.

Il utilise les techniques et outils du marketing afin d'élaborer des offres cohérentes avec son marché. Il crée et utilise des supports d'aide à la communication et à la vente (mailing, flyers, documentation commerciale, argumentaire) afin de appuyer sa démarche commerciale.

Vente et négociation

Ce professionnel, spécialiste du B to B, vend et négocie des produits et prestations de services en face-à-face ou à distance en utilisant et adaptant des techniques de ventes afin de réaliser les objectifs de vente et de marge qui lui ont été fixés.

Il conduit des entretiens de découverte des besoins et de présentations de ses propositions grâce sa maîtrise des techniques de communications orales, écrites et de l'analyse transactionnelle.

Il collabore à la rédaction des propositions de vente avec l'aide des services concernés et vérifie la justesse des

contrats.

Il développe et utilise un argumentaire afin des justifier ses propositions et de traiter les objections.

Il négocie les prix et les conditions de vente en gardant sa marge bénéficiaire, et en proposant éventuellement d'autres services complémentaires en s'appuyant sur sa pratique de la négociation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel adapte ses savoirs faire à une large palette de secteurs d'activité :

- Agro-alimentaire
- Formation
- Informatique et e-commerce
- Immobilier et nettoyage industriel
- Métallurgie
- Sécurité
- Transport
- Santé et parapharmacie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Dans la vente active : commercial, technico-commercial, chargé d'affaires, responsable de clientèle
- Dans le marketing : chargé d'études, assistant marketing
- Postes de vente « seniors » : responsable grands comptes, ingénieur commercial, chef de produit
- Postes d'encadrement « seniors » : directeur d'agence, chef des ventes, directeur commercial

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury composé de 50 % d'enseignants et 50 % de professionnels

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/24817/>