

Management des activités Commerciales

RNCP25538 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	320, 314, 312
Code(s) ROME	D1406, D1402, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université Paris Descartes - Paris 5

<http://www.univ-paris5.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées :

La licence Commerce Spécialité : Management Des Equipes Commerciales permet de former des collaborateurs commerciaux capables d'évoluer vers des fonctions de management.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- l'organisation, le développement des compétences et le suivi d'une équipe commerciale (objectifs, animation, formation, évaluation et contrôle de la performance, suivi du recrutement...)
- la réflexion et la démarche stratégiques : analyser la situation financière, commerciale et organisationnelle d'une entreprise ou d'un centre de profit
- les domaines RH (marché du travail, formation du salaire, protection sociale, politiques pour l'emploi) pour conseiller les responsables du management global de l'entreprise ou de la structure
- l'application de la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente
- l'application des méthodes de gestion rigoureuses pour optimiser la rentabilité
- la mise en place d'actions de marketing opérationnel
- la mise en place d'une relation à forte valeur ajoutée avec le client
- le management de l'équipe commerciale
- la coordination des actions
- la communication

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Ce professionnel intervient dans les secteurs du commerce, de la distribution et des services (banque, assurance, travail temporaire, tourisme...)

Entreprises employant des forces de vente sédentaires ou itinérantes, internes ou externes (exclusives, partagées, supplétives...) quelle que soit leur activité et plus particulièrement les agences : points de vente, agences d'intérim, de voyages, de location de véhicules, d'assurances etc

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles :

- Manager commercial des forces de vente
- Responsable de la force de vente
- Responsable des ventes
- Chef des ventes
- Délégué régional des ventes
- Animateur des ventes
- Chef d'agence commerciale
- Assistant de recrutement

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)	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)	2 935 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 284
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (enseignants et professionnels) ou choisies en raison de leurs compétences sur proposition du responsable de la licence.

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25538/>