

Droit Economie Gestion, mention Commercialisation des produits alimentaires

RNCP25855 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34566, 34071
Code(s) ROME	D1502, D1509, D1402, D1504, D1107
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les titulaires de ce diplôme sont des commerciaux spécialistes du marketing et du négoce des produits alimentaires. Exerçant leurs activités en Grande Distribution Alimentaire, chez un intermédiaire du commerce ou dans une centrale d'achat :

- Il supervise les flux de ventes ; il organise et coordonne l'activité d'un rayon d'une surface de vente ;
- Il met en place les opérations commerciales ;
- Il coordonne les activités d'une équipe de vendeurs ;
- Il conseille la clientèle.

Ils pourront être chargés de clientèle ou de développement dans une unité de production. Ils seront, par la suite, susceptibles d'assurer l'encadrement et la gestion d'équipes et, à terme, d'avoir la responsabilité d'un point de vente spécialisé dans le domaine de l'agro-alimentaire.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes en prenant en compte les spécificités du négoce alimentaire (législation en matière d'hygiène alimentaire...);
- Suivre la chaîne de coûts et vérifier l'efficacité de la chaîne de valeur en analysant les tableaux de bord et les indicateurs de suivi d'activité ;
- Mettre en place des actions de mise en valeur des produits, affichage... chez un client lors d'actions promotionnelles ;
- Effectuer la présentation ou la démonstration du produit au client et le conseiller ;
- Analyser les résultats des ventes et évaluer les possibilités du marché pour participer à la définition de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise ;
- Négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs ;
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Utiliser la langue anglaise de spécialité.
- Coordonner l'activité d'une équipe et contrôler l'application des procédures d'hygiène, de sécurité alimentaire.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent dans les différents points du réseau de la distribution des produits alimentaires : unités de production, centrales d'achat, sociétés de commerce en gros et magasins de la grande distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayon dans les enseignes de la distribution alimentaire
- Responsable de secteur chez un intermédiaire/grossiste ou dans une centrale
- Category manager dans une unité de production ou chez un industriel de l'agro-alimentaire
- Manager en gestion des flux des produits et distribution

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 564 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	63 668
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	21 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins 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, VAE

Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25855/>