

DOMAINE:Droit,économie,gestion

MENTION:Commercialisation des produits alimentaires

RNCP26478 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	D1502, D1509, D1506, M1706, D1107
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:

organiser l'activité d'un ou plusieurs rayons de produits alimentaires frais ou hors frais sur une surface de vente (notamment dans la grande distribution): superviser les flux de vente; mettre en place les opérations commerciales; identifier les besoins de la clientèle et la conseiller; accroître la rentabilité commerciale de la surface de vente

organiser l'activité du service commercial au sein d'une entreprise de l'industrie agroalimentaire: analyser les informations sur un produit ou une gamme; concevoir, mettre en place et évaluer des actions de promotion; prospecter et assurer le suivi d'une clientèle de particuliers ou professionnels

Il exerce ses activités dans le respect de la réglementation du commerce, de la stratégie commerciale de l'enseigne/l'entreprise, et des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de:

situer l'entreprise ou l'organisation dans son contexte socio-économique, spécifiquement celui de l'agroalimentaire

travailler en équipe dans différents contextes, y compris avec des personnes issues de services différents

maîtriser le vocabulaire technique de la vente et de la sécurité alimentaires

piloter et conduire un projet en prenant en compte les différents domaines de la gestion des

entreprises(gestion comptable et financière, marketing, gestion de la relation client, gestion de production...)

comprendre les choix du consommateur et les déterminants de la demande: interpréter l'évolution du marché;

distinguer la tendance et l'évolution saisonnière ou cyclique; conseiller la clientèle sur les produits

collaborer et prendre part aux choix stratégiques de développement de l'unité commerciale; déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur; organiser son secteur

suivre et analyser les données d'activité du secteur, du rayon ou du service; proposer des axes d'évolution

mettre en valeur une famille de produits: gérer l'approvisionnement en marchandises et contrôler leur stockage;

définir un plan d'implantation adapté; mettre en place des opérations commerciales; organiser des opérations promotionnelles auprès de la clientèle
maîtriser les techniques et pratiques de la négociation
conduire une démarche qualité sous la responsabilité de la direction: contrôler l'application des procédures d'hygiène et de sécurité alimentaire; mettre en place des actions correctives en cas d'anomalie

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut exercer son activité dans les entreprises de l'agroalimentaire, des PME aux grands groupes, aussi bien dans les services commerciaux et qualité de l'industrie que dans le commerce de détail ou dans le commerce de gros ou aux professionnels

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants:

- chef de rayon, chef de secteur
- manager de rayon fabrication alimentaire frais
- commercial, cadre commercial
- assistant qualité

RÈGLEMENTATIONS 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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 592 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · 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)	44 584
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	30 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires 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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

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

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

NON

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

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/26478/>