

Commercialisation de produits et services

RNCP28370 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402, M1706
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Rouen

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées :

Parcours unique : parcours Négociateur commercial dans l'environnement digital

Négociation commerciale avec la clientèle professionnelle ou d'entreprise

Calcul de la marge commerciale

Exploitation du CRM en lien avec le service marketing pour préparer des actions de vente spécifiques : fidélisation de la clientèle, offres personnalisées (win-win) ...

Prospection et développement commercial

Création d'événements à portée commerciale (marketing opérationnel)

Veille commerciale, présence sur les réseaux sociaux et développement d'un réseau d'affaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

Parcours unique :

1 – Négocier avec des interlocuteurs professionnels en utilisant les outils digitaux

Le candidat prépare sa négociation en récoltant sur le data-marketing de son entreprise toutes les informations lui permettant de faire une offre ultra-personnalisée, il identifie les stratégies comportementales de l'acheteur pendant l'entretien de vente, il est créatif dans la recherche de solutions, il oriente l'entretien avec assertivité vers un échange gagnant-gagnant, il préserve la marge de l'entreprise. Après l'entretien, Il remonte des informations issues du terrain vers le data-marketing (reporting).

2 – Gérer la rentabilité d'une opération commerciale

Le candidat participe à la gestion des objectifs commerciaux. Il connaît la relation entre prix et coût, les modes de fixation des objectifs commerciaux : en chiffre d'affaires, volume de ventes, parts de marché, rentabilité en valeur absolue, taux de marge. Il sait de quelle autonomie il dispose dans la fixation du prix et la respecte dans sa négociation commerciale ou dans la conduite d'une opération commerciale.

3 – Conduire un événement commercial

Le candidat réalise une opération de marketing opérationnel destinée à accroître la notoriété de son entreprise, de sa marque et directement ou indirectement à accroître ses ventes. Ex. : Journée Portes Ouvertes destinée aux acheteurs, conception et conduite de la participation à un salon professionnel, incentive commercial.

Il s'appuie sur le data marketing pour définir la cible de l'opération et sur le service communication pour la mise en place des outils de communication (affiche, flyer, réseaux sociaux).

Ce bloc de compétences professionnelles se décline particulièrement en compétence méthodologique de gestion de projet, compétence sociale de collaboration avec les autres services/personnes selon un mode communicatif et coopératif et compétence contributionnelle avec un savoir organiser et agir en force de proposition.

4 – Développer un réseau d'affaires

Le candidat s'inscrit dans un réseau d'affaires personnel et dans celui de son entreprise qui est en relation avec une multitude de partenaires économiques et sociaux. Il est ambassadeur de la marque employeur, il est apporteur d'affaires. La compétence s'analyse dans l'étude des réseaux professionnels en lien avec son activité, la participation aux réseaux les plus apporteurs d'affaires, la proposition de partenariats interentreprises qui permettront de développer les solutions offertes aux clients ou de partenariats avec des structures de solidarité ou de développement durable qui permettront la mise en avant dans l'argumentaire commercial des valeurs de l'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité

La vente est une activité que réalise toute entreprise. Cette formation centrée sur le cœur de métier de la vente, la négociation commerciale, ouvre un très vaste champ d'employabilité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois directement accessibles :

Parcours unique :

Négociateur commercial, conseiller commercial professionnel ou entreprises, chef de secteur, chargé de clientèle grands comptes, responsable développement.

1 - OFFRE D'EMPLOIS

En Haute Normandie

Il existe un réel besoin. Par exemple, le site Cadre-emploi indique le 03 février 2016 qu'il y a 785 emplois liés à la vente en Haute-Normandie. En retirant les postes d'assistant, de responsables de magasin, de chef de rayon, de technico-commercial ... qui n'apparaissent pas comme des postes susceptibles d'être pourvus par nos candidats, il reste 502 offres pour 24 candidats formés.

En France

Le marché du travail montre que les commerciaux sont des profils très recherchés par les entreprises. Ainsi, une enquête de l'APEC (Agence pour l'emploi des cadres) de 2010 montre que le commercial et le marketing représentent 27 % des offres d'emploi cadres en avril 2010. Avec 27 750 offres, le métier de commercial représente quant à lui plus du tiers du total des offres d'emploi du secteur. Cette fonction a connu + 11 % de progression du nombre d'offres ces 12 derniers mois. Une croissance similaire aux fonctions de la vente en magasin qui compte, de son côté, près de 11 470 offres.

Source : <http://www.cadresonline.com/conseils/actualites/dossiers-emploi/dossier/article/marketing-et-commercial-zoom-sur-le-marche-de-lemploi.html>

Ce qui est particulièrement intéressant, c'est qu'il s'agit d'un secteur clé pour les débutants. «Les profils commerciaux ont globalement été épargnés par la crise », explique Olivier Gizzi, consultant recrutement au sein du cabinet Attitudes. Certains secteurs ont particulièrement le vent en poupe et recrutent massivement, y compris des débutants. Notons que les grands groupes sont toujours nombreux à recruter dans les fonctions commerciales, offrant souvent de belles possibilités d'évolution.

On estime qu'il y a 50 à 60 000 postes à pourvoir en 2013. Parmi ces postes, 20 % concernent des profils jeunes diplômés. Mais le marché est en tension. En 2012, 20 000 postes sont restés vacants. Les entreprises n'ont pas réussi à trouver les candidats qu'elles recherchaient. Elles sont exigeantes en matière de compétences, mais pas seulement. Les entreprises souhaitent investir sur des personnes qui ont envie de s'impliquer dans le poste et dans leur entreprise. En d'autres termes, elles recherchent de véritables commerciaux, des jeunes qui ont envie d'exercer la fonction ! D'où la nécessité de proposer une formation adaptée aux attentes des entreprises.

Source : http://www.studyrama-emploi.com/home_interview.php?id=4841

2 – BESOIN DE FORMATION en Haute Normandie :

? Faiblesse du niveau de formation

En octobre 2015, la part des étudiants et des jeunes diplômés qui recherchent un poste de commercial atteint le même pourcentage que pour l'ensemble de la France : 17%. Il s'agit pour 11% d'entre eux de jeunes de moins de 25 ans. 1 413 commerciaux qui recherchent un poste en Haute Normandie sont titulaires d'un Bac +2 (31 % des

postulants). Même si tous les candidats ne sont pas sans emploi car certains cherchent simplement à changer d'employeur, ce nombre peut être mis en rapport avec le besoin d'une meilleure qualification recherchée par les entreprises et donne un état du vivier pour cette formation (1). En effet dans le même temps seulement 7,4 % des demandeurs d'emploi du Gfe Commerce en Haute Normandie déclarent un niveau 2 (2).

(1) Extraction de données APEC non publiées

(2) Demandeurs d'emploi en fin de mois, DIRECCTE, 2014, traitement CREFOR.

Plus précisément, selon le CREFOR, en Haute-Normandie, le sous Gfe Vente représente 5,2 % de la population active (37 253 personnes) et parmi elles 95,8 % sont des employés contre 28,7% pour les autres Gfe et 4,2% seulement sont diplômés de niveau 2 ou 1.

Les demandeurs d'emploi de niveau 2 du sous GFE Vente ne représente que 2,3 %, en comparaison des 7,4 % du GFE Commerce évoqué supra.

? Le CREFOR souligne aussi l'accroissement d'offres d'emploi dans ce sous Gfe sur l'année 2014 qui a provoqué une baisse du chômage de 2,9%. Sans parler de tension sur le marché haut-normand des emplois de la vente, on note une amélioration du marché de l'emploi favorable aux demandeurs d'emploi.

? Enfin, les conditions d'emploi sont très favorables aux contrats d'apprentissage qui concernent 4,2 % des actifs du sous Gfe Vente, contre 2,3 % des actifs dans la moyenne du Gfe Commerce en France.

Portail Sesame /CREFOR Haute Normandie - février 2016

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)	2 935 €
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)	30 976
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
équipe pédagogique

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28370/>