

Commerce et distribution

RNCP28498 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1503, D1502, D1407, D1406, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Jean Moulin - Lyon 3

<http://www.univ-lyon3.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Parcours Management et gestion de rayon - DISTRISUP

- Suivi de l'état des stocks
- Préparation des commandes
- Définition des besoins en approvisionnement
- Vérification de la conformité des livraisons
- Contrôle de la mise en rayon des articles
- Adaptation des plans d'implantation
- Suivi des performances commerciales et financières
- Négociation commerciale
- Recrutement du personnel
- Management d'équipe

Parcours Commerce business to business des produits de l'industrie

- Participation à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Prospection des clients afin de vendre des produits et/ou services suivants des objectifs définis
- Elaboration, présentation, négociation des propositions commerciales
- Réalisation du conseil sur les produits et services, le suivi commercial, et fidélisation des clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Parcours Management et gestion de rayon - DISTRISUP

- Rechercher, étudier et analyser les données de terrain
- Assurer une veille concurrentielle
- Maîtriser les techniques de négociation et communication
- Interpréter des indicateurs de performance

Parcours Commerce business to business des produits de l'industrie

- Elaborer un le plan d'action commerciale et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Concevoir une étude de faisabilité technique
- Rechercher les bases pour établir un devis
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande
- Suivre la réalisation d'une prestation technique

- Analyser les résultats des ventes
- Assister techniquement l'équipe de vente
- Analyser un marché

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Parcours Management et gestion de rayon - DISTRISUP

G-47.1 Commerce de détail en magasin non spécialisé

G-47.2 Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé

G-47.4 Commerce de détail d'équipement de l'information et de la communication en magasin spécialisé

G-47.5 Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé

G-47.6 Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé

G-47.7 Autres commerces de détail en magasin spécialisé

Parcours Commerce en Business to business des produits de l'industrie

C Industrie manufacturière

G Commerce

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Parcours Management et gestion de rayon - DISTRISUP

- Chef de rayon
- Manager de rayon
- Adjoint au chef de rayon
- Manager métier (par spécialisation)
- Chef de groupe
- Adjoint au responsable univers de consommation
- Directeur de magasin

Parcours Commerce en Business to business des produits de l'industrie

- Directeur de magasin
- Technico-commercial
- Responsable de point de vente
- Chef d'agence

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 786 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	45 955
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Leur composition comprend :

- une moitié au moins d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation.
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Leur composition comprend :

- une au moins d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation.
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Leur composition comprend :

- une majorité d'enseignants-chercheurs,
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

iaelyon université Jean Moulin Lyon3

Site de la formation Commerce BtoB

Site de la formation Manager de rayon

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28498/>