

Commercialisation de produits et services -

RNCP28561 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, M1707, M1703, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Clermont Auvergne

<http://www.uca.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

parcours Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services

Ce professionnel exerce une fonction commerciale inter-entreprises dans un environnement industriel ou de services. Il est capable d'établir et de proposer une offre de biens ou de services adaptée aux attentes et aux besoins spécifiques du client grâce à sa capacité d'analyser les marchés et les processus de décision. Il assure le suivi de cette offre. Il intervient dans les domaines de la vente, de l'achat et du marketing business to business en France ou à l'international.

Le titulaire de la certification doit être capable d'analyser son environnement, de proposer et de négocier une offre adéquate, mais aussi d'assurer le suivi et le développement des relations avec les clients, les fournisseurs et les partenaires de l'entreprise. Il sait en tirer des conclusions qui lui permettent d'adapter ses stratégies commerciales. Il est capable de gérer et d'organiser une force de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES SCIENTIFIQUES GENERALES

Compétences managériales : Management et Organisation, Stratégie d'entreprise;

Compétences linguistiques et culturelles: Environnement et développement international des entreprises, Langue étrangère, Informatique et TIC ;

COMPETENCES SPECIFIQUES

Compétences en gestion de l'offre : Administration des ventes, Analyse financière, Contrôle budgétaire, Droit des affaires ;

Compétences technico-commerciales : Economie industrielle, Marketing industriel, Prospection et marketing direct ;

Compétences techniques : Informatique de gestion commerciale, Logistique et douanes, Qualité et propriété intellectuelle, Management de la servuction

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industrie, services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Emplois de négoce, responsable des ventes ou de chef de produits, attaché commercial en biens d'équipement professionnel, attaché commercial en services auprès des entreprises ou acheteur industriel...

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Personnes ayant contribué aux enseignements.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Dispositif de la VAE de l'UBP incluant des enseignants-chercheurs de la formation.

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP21333

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'IUT d'Allier

Site de l'Université Clermont Auvergne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28561/>