

Droit, Economie, Gestion - Mention Commerce et distribution

RNCP28608 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1502, D1509, D1406, D1506, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université Rennes I

<http://www.univ-rennes1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce responsable commercial d'un centre de profit (rayon en grande distribution, compte-clés clients en industrie agroalimentaire, en logistique ou chez un grossiste), bénéficie d'une vision très transversale de la chaîne d'approvisionnement et d'une très bonne acuité du merchandising produit (Category Management).

A ce titre, il peut être amené à conduire les activités suivantes :

- la gestion et l'animation d'un rayon sous la responsabilité du chef de département ou du directeur de l'hypermarché,
- l'intégration d'une plate-forme logistique produits frais ou ultra frais sur des fonctions de gestion (ordonnancement) ou d'organisation (planification des flux ou du stockage), pour le compte :
- d'une enseigne de distribution (plate-forme intégrée),
- d'une entreprise de gros,
- d'un transporteur ou d'un prestataire logistique ayant intégré le développement commercial dans sa stratégie,
- la gestion d'une entreprise de production d'une filière alimentaire spécifique (marée, lait,...) intervenant tant sur des produits bruts que sur des produits transformés; dans des fonctions de vente, de marketing, de logistique...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable :

- d'analyser son marché et ses ventes,
- de manager une équipe de vente, de former, de participer à l'évaluation de ses collaborateurs...,
- de recevoir les fournisseurs dans une logique de référencement,
- de commander les produits référencés en fonction de la typologie des clients,
- de participer à la fixation des prix et d'optimiser la promotion commerciale,
- d'établir et de gérer les tableaux de bord d'objectifs de vente et de suivi,
- de maîtriser le merchandising,
- de collaborer aux choix d'implantation et de présentation des produits,
- d'organiser et de planifier l'ensemble de ses activités,
- de mener une négociation dans le respect des objectifs,
- d'informer, de conseiller ses clients et de régler les litiges.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplômé de la licence professionnelle Commerce et distribution se positionne à un niveau cadre ou agent de maîtrise.

L'ensemble de la distribution est concerné, de la transformation à la grande distribution :

- la grande distribution (category manager, manager de rayon, acheteur, moniteur...),
- la logistique (commercial compte-clés, responsable d'exploitation...),
- l'industrie agroalimentaire (category manager, chef de secteur, commercial compte-clés...),
- les grossistes (catgory manager, chef de secteur commercial compte-clés...),
- les services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager, manager de rayon, acheteur, moniteur dans la grande distribution ; commercial compte-clés, responsable d'exploitation dans la logistique), manager, chef de secteur, commercial compte-clés dans l'industrie agroalimentaire ; manager, chef de secteur, commercial chez les grossistes.

Second de rayon en hypermarché

Agréeur et moniteur en centrales d'achat

Directeur et Directeur Adjoint de magasin de discount dans toutes les enseignes de la distribution alimentaire

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 825 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · 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)	17 181
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services 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 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

50% équipe pédagogique-50% professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition du jury votée par l'Université Rennes1

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iutsb.univ-rennes1.fr/>

<http://www.univ-rennes1.fr/>

Université Rennes 1

IUT de Saint Brieuc

SOIE (Service Orientation Insertion Entreprise)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28608/>