

Commerce option développement commercial et gestion des échanges

RNCP3154 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, M1705, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Picardie Jules Verne - Amiens

<http://www.u-picardie.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel sert d'interface entre les clients et la production afin d'augmenter la qualité de services et d'offrir une prestation globale. Disposant d'une expertise technico-commerciale, il conseille les dirigeants et participe à la définition de la stratégie d'entreprise. Il établit des diagnostics et propose des orientations.

Il prend en charge le montage technique et financier de projets. Il réalise des études marketing et d'analyse des besoins. Il intervient aussi au niveau de la négociation, des transactions et de la rédaction de contrats.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans le secteur du commerce.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il exerce le métier de conseiller technico-commercial, chargé d'études marketing, chargé de développement commercial, responsable produit, responsable de secteur, responsable ventes, responsable service après-vente...

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 975 €
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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
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 R4X91 — Technico-commerciaux

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi N° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) et représentants de la profession.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.u-picardie.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3154/>