

Commerce option gestion de la valorisation des produits agroalimentaires (GVPA)

RNCP3245 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université de Corse - Pasquale Paoli
<http://www.univ-corse.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels sont à la fois compétents en technique de gestion et en mise en valeur des produits agroalimentaires. En s'appuyant sur le fonctionnement des marchés nationaux et internationaux des produits agroalimentaires, ces professionnels mettent sur pied une offre marketing originale.

En fonction des objectifs de l'entreprise, ils proposent une définition du produit, conçoivent les plans d'action commerciale et les campagnes promotionnelles. Ils suivent l'évolution commerciale d'une gamme, assistent la force de vente, coordonnent les activités qui concourent à la réalisation du plan mercatique (marketing)/produit.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

- Responsable marketing
- Directeur marketing
- Chef de rayon
- Chef d'une équipe de vente
- Chef de produit
- Assistant commercial export
- Directeur de filiale
- Chef de produit export
- Chef de marché
- Vendeur export

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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, 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

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3245/>