

Commerce option vins et commerce

RNCP3426 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402, D1503, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université Haute Alsace - Mulhouse

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel prospecte et visite une clientèle essentiellement constituée de revendeurs, parfois d'entreprises utilisatrices, pour vendre des vins et spiritueux. Il établit un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...) à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont. Il informe les clients sur les caractéristiques de ces produits. Il développe des arguments précis et techniques.

En tant que chef rayon, il anime et gère le rayon des vins à partir d'objectifs conjointement fixés avec un chef de département ou un directeur de magasin. Il s'assure de la présentation des articles en rayon pour augmenter la rentabilité des linéaires (marchandisage).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

Responsable commercial

Responsable de secteur

Directeur des ventes

Chef de produit

Responsable marketing

Acheteur

Manageur de rayon liquide

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 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 806 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	32 314
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins 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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.uha.fr/index.jsp>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3426/>