

Commerce option commerce de gros et commerce international

RNCP3468 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Nancy II

<http://www.univ-nancy2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels sont des opérateurs de commerce de gros. Ils gèrent l'interface entre les fournisseurs et les responsables commerciaux des magasins. Ils négocient, conseillent, écoutent. Ils prospectent les fournisseurs potentiels pour l'approvisionnement des hyper et supermarchés, des artisans, des entreprises industrielles. Ils évaluent les offres sélectionnent les produits Ils négocient les prix, les conditions d'achat, les contrats, passent les commandes et suivent leur exécution. Il vérifient le bon acheminement des produits.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Acheteur
- Chef d'agence
- Responsable qualité ou logistique
- Vendeur itinérant ou sédentaire
- Chef de produitResponsable qualité ; Responsable logistique

Vendeur itinérant – technico-commercial – commercial – attaché commercial – attaché technico-commercial – agent technico-commercial – vendeur – agent commercial – V.R.P. Spécialiste de produit – chef de produit – technicien produit – responsable produit

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 187 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 106
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des 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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP18416

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Lieu(x) de certification : IUT Nancy-Charlemagne

Département Techniques de Commercialisation

2 ter, boulevard Charlemagne - CS 5227

54052 NANCY Cedex

<http://www.iuta.univ-nancy2.fr/Diplomes/LPComOrga.html>

<http://www.univ-nancy2.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3468/>