

Commerce, Spécialité Métiers de la Vente

RNCP3714 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Jean Moulin - Lyon 3

<http://www.univ-lyon3.fr>

IAE LYON

<http://iae.univ-lyon3.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels en commerce vendent des produits industriels de grande consommation, des biens d'équipement ou des services plutôt standardisés ou proposent des offres commerciales personnalisées pour des produits correspondants aux besoins des différents clients qui sont principalement eux-mêmes des entreprises mais peuvent être des particuliers. Ils animent la force de vente, définissent et contrôlent la réalisation des objectifs. Ils prospectent le marché et gère un portefeuille de clients sur un secteur géographique et un secteur d'activité donnés.

Ils analysent et prospectent des marchés étrangers.

Ils élaborent les outils de prospection (les fichiers et mailings...) et les documents commerciaux.

Ils participent au service clientèle pour améliorer le service après-vente.

Ils répondent aux appels d'offre pour obtenir des contrats concernant la réalisation de projets industriels particuliers.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut travailler dans tout département/service commercial d'une entreprise industrielle ou de prestation de service ou dans des activités de vente au sein d'entreprises de distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Commercial, Prospecteur, Conseiller clientèle, Attaché de clientèle, Commercial export
- Animateur des ventes, Promoteur des ventes, Marchandiseur
- Attaché au service-clients

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)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury composé d'Universitaires et de Professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury spécifique composé d'Universitaires et de Professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://iae.univ-lyon3.fr/formation/offre-de-formation/licences-professionnelles/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3714/>