

Commerce, Spécialité commerce et distribution option vente, cadre commercial

RNCP3783 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1701, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Poitiers

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplôme de la Licence Professionnelle Commerce et Distribution Option Vente Cadre Commercial vise à préparer les étudiants à intégrer le monde professionnel.

Ce professionnel met en œuvre la politique commerciale définie par la direction de l'entreprise. Il contrôle l'activité et assure le suivi de la force de vente. Il motive son équipe et la forme sur les produits et services pour améliorer ses performances. Il propose et appuie sur le terrain des actions commerciales de promotion, de publicité et d'information. Il analyse régulièrement les résultats et prend les mesures correctives nécessaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Organiser et répartir le travail d'une équipe de collaborateurs
- S'adapter en permanence à l'évolution des techniques de vente
- Argumenter, convaincre dans la négociation commerciale pour conclure un marché
- Maîtriser l'anglais commercial

Le Cadre Commercial doit maîtriser les notions de stratégie commerciale, outre les techniques de base en marketing et vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce cadre intermédiaire travaille dans les PME-PMI et dans les grandes et moyennes surfaces (GMS).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il exerce le métier de vendeur, de cadre commercial, de négociateur, de responsable d'équipes commerciales ou de responsable des ventes.

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)	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)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

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

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.iae.univ-poitiers.fr

www.univ-poitiers.fr

www.maisondelaformation.net

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3783/>