

Management des activités commerciales (fiche nationale)

RNCP40504 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 314, 320
Formacode(s)	34573, 34054, 32154
Code(s) ROME	D1406, M1704, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE · SIRET : 13002806100013

CY CERGY PARIS UNIVERSITE · SIRET : 13002597600015

UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1 · SIRET : 19691774400019

UNIVERSITE BOURGOGNE EUROPE · SIRET : 93823061200013

UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA) · SIRET : 19511296600799

UNIVERSITE DE LORRAINE · SIRET : 13001550600012

UNIVERSITE GRENOBLE ALPES · SIRET : 13002608100013

UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS) · SIRET : 19561718800600

UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE · SIRET : 19801344300017

UNIVERSITE PARIS CITE · SIRET : 13002573700011

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE · SIRET : 19761904200017

UNIVERSITE PARIS XIII PARIS NORD VILLETANEUSE · SIRET : 19931238000017

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	50876465100024	Former
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	50876465100032	Former
CFA	19700827900030	Former et organiser l'évaluation
FORMASUP AUVERGNE	49171064600036	Former et organiser l'évaluation
UNIVERSITE CATHOLIQUE OUEST BRETAGNENORD	39326123500013	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence. Elle confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée.

La licence professionnelle poursuit un objectif d'insertion professionnelle et elle est organisée pour favoriser la formation tout au long de la vie.

La licence professionnelle favorise la personnalisation des parcours de formation et offre des dispositifs d'accompagnement pédagogique, en tenant compte de la diversité et des spécificités des publics accueillis en formation initiale et en formation continue.

Dans un contexte de complexification des échanges et d'évolution des attentes des clients, la licence en management des activités commerciales certifie les compétences de professionnels qui développent et de gèrent des activités commerciales. Au regard des besoins du marché en management d'équipes commerciales, cette licence offre également la possibilité d'évoluer vers la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale, dans différents secteurs d'activité. Cette licence prépare des commerciaux capables de s'adapter en permanence aux évolutions du marché et aux outils nécessaires pour assurer un développement de l'activité commerciale.

ACTIVITÉS VISÉES

- Réalisation d'études de marché
- Élaboration et qualification de bases de données clients
- Gestion d'un portefeuille clients
- Mise en place de programmes de fidélisation
- Management d'une équipe commerciale
- Organisation d'événements commerciaux (salons, foires, portes ouvertes...)
- Création de supports de communication
- Animation Web : réseaux sociaux, sites marchands...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques

- Contribuer à l'élaboration d'un plan d'actions commerciales durables en analysant le marché et en établissant des objectifs et des moyens pour les atteindre en vue d'augmenter l'activité de l'entreprise.
- Appliquer la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente en menant des actions de marketing opérationnel et en animant la force de vente pour prospecter, développer et fidéliser la clientèle.
- Assurer le développement des activités commerciales en identifiant les besoins du client et en conduisant des négociations pour conclure des ventes.
- Manager l'équipe commerciale en la fédérant autour des objectifs à atteindre et en valorisant ses compétences.
- Adapter l'organisation du travail, les méthodes de communication et l'aménagement des activités des collaborateurs en situation de handicap, afin de garantir leur intégration au sein de l'équipe, leur autonomie et leur

contribution à la performance commerciale.

- Améliorer la relation clients en développant des projets ou des démarches adaptées en vue de développer l'expérientiel et de contribuer à la satisfaction des clients.
- Utiliser avec efficience les outils de mesure et de suivi des segments de clients (CRM) en renseignant, en analysant et en traitant des données commerciales afin d'apporter au client des solutions sur mesure et de le fidéliser.
- Mettre en œuvre des méthodes de gestion rigoureuses en appliquant des outils de gestion et des process adaptés pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit.
- Définir des indicateurs clés de performance en tenant compte des objectifs commerciaux fixés (quantitatifs et qualitatifs) afin d'évaluer la performance économique de l'agence commerciale, du point de vente.
- Analyser les tableaux de bord en suivant les indicateurs clés afin de veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés et à la rentabilité de l'agence commerciale, du point de vente.
- Mettre en œuvre, le cas échéant, des actions correctives en adaptant le plan d'actions commerciales initialement défini pour atteindre les objectifs fixés.

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national.

Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

Blocs de compétences

RNCP40504BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC03 — S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

LISTE DE COMPÉTENCES

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC04 — Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte

- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC06 — Développer des activités commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Contribuer à l'élaboration d'un plan d'actions commerciales durables en analysant le marché et en établissant des objectifs et des moyens pour les atteindre en vue d'augmenter l'activité de l'entreprise.
- Appliquer la stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente en menant des actions de marketing opérationnel et en animant la force de vente pour prospecter, développer et fidéliser la clientèle.
- Assurer le développement des activités commerciales en identifiant les besoins du client et en conduisant des négociations pour conclure des ventes.
- Manager l'équipe commerciale en la fédérant autour des objectifs à atteindre et en valorisant ses compétences.
- Adapter l'organisation du travail, les méthodes de communication et l'aménagement des activités des collaborateurs en situation de handicap, afin de garantir leur intégration au sein de l'équipe, leur autonomie et leur contribution à la performance commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC07 — Gérer le suivi de la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Améliorer la relation clients en développant des projets ou des démarches adaptées en vue de développer l'expérientiel et de contribuer à la satisfaction des clients.
- Utiliser avec efficience les outils de mesure et de suivi des segments de clients (Customer Relationship Management - CRM) en renseignant, en analysant et en traitant des données commerciales afin d'apporter au client des solutions sur mesure et de le fidéliser.
- Mettre en œuvre des méthodes de gestion rigoureuses en appliquant des outils de gestion et des process adaptés pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40504BC08 — Garantir la performance économique des activités commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir des indicateurs clés de performance en tenant compte des objectifs commerciaux fixés (quantitatifs et qualitatifs) afin d'évaluer la performance économique de l'agence commerciale, du point de vente.
- Analyser les tableaux de bords en suivant les indicateurs clés afin de veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux

fixés et à la rentabilité de l'agence commerciale, du point de vente.

- Mettre en œuvre, le cas échéant, des actions correctives en adaptant le plan d'actions commerciales initialement défini pour atteindre les objectifs fixés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- G46 : commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
- G47 : commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial
- Responsable de la force de vente
- Manager commercial des forces de vente
- Chargé du développement de marché
- Gestionnaire de bases de données liées à la gestion relation client

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation

- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Articles L6411-1 à L6423-3 du Code du travail

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 342 €
Selon la branche	6 000 € – 7 593 €
Prise en charge	Branches concernées
7 342 €	Valeur par défaut · 162 branches
7 593 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 466 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE Travail Temporaire, CPNE des Télécoms, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP Mareyage-salaison
7 468 €	CPNE de l'immobilier, CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négocier de l'ameublement
7 419 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEF de la Publicité
6 200 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
6 000 €	CPNE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
7 569 €	CPNEFP Import-Export, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
7 100 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie
7 547 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 545 €	CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers
7 513 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
7 390 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 210 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 120 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 041 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2029
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP30095

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cyu.fr/>

<https://www.univ-paris13.fr/>

<https://www.u-picardie.fr/>

<https://www.univ-lyon1.fr/>

<https://www.uca.fr/>

<https://www.univ-ubs.fr/fr/index.html>

<https://www.univ-lorraine.fr/>

<https://www.univ-reims.fr/>

<https://www.univ-rouen.fr/>

<https://www.u-bourgogne.fr/>

<https://www.univ-grenoble-alpes.fr/>

<https://u-paris.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40504/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	7
Organismes gestionnaires (CFA)	7
Organismes formateurs	7
Régions couvertes	6
Départements couverts	7
Organismes certifiés Qualiopi	7
Sessions	de 09/2026 à 06/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).