

Commercialisation de produits et services (fiche nationale)

RNCP40505 · RNCP · Dépubliée/Archivée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310, 312, 313
Formacode(s)	34554
Code(s) ROME	C1201, D1406, D1401, C1102, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	17/04/2025

Certificateur(s)

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

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE · SIRET : 13002806100013

UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL · SIRET : 13002612300013

CY CERGY PARIS UNIVERSITE · SIRET : 13002597600015

UNIVERSITE D ARTOIS · SIRET : 19624401600016

UNIVERSITE DE LA REUNION · SIRET : 19974478000016

UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1 · SIRET : 19691774400019

UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC · SIRET : 19730858800015

UNIVERSITE D'ANGERS · SIRET : 19490970100303

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

UNIVERSITE DE BORDEAUX · SIRET : 13001835100010

UNIVERSITE DE LORRAINE · SIRET : 13001550600012

UNIVERSITE GRENOBLE ALPES · SIRET : 13002608100013

UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE · SIRET : 19781944400013

UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE · SIRET : 19594403800205

UNIVERSITE DE STRASBOURG · SIRET : 13000545700010

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

UNIVERSITE DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR (UPPA) · SIRET : 19640251500270

UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002975400012

UNIVERSITE DU MANS · SIRET : 19720916600010

UNIVERSITE LYON 3 JEAN MOULIN · SIRET : 19692437700282

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.

Au regard de la complexité croissante des affaires dans différents secteurs d'activités, la licence professionnelle Commercialisation de produits et services offre la possibilité de contribuer au développement commercial et marketing des entreprises industrielles et/ ou de services. Cette licence professionnelle atteste des compétences de commerciaux

spécialisés dans les marchés industriels et les services interentreprises, en se concentrant sur les domaines de la vente, de l'achat et du marketing. Cette licence permet de combiner la technicité et la complexité des produits avec le développement d'affaires et d'interagir avec une diversité d'interlocuteurs et de gérer les risques financiers liés aux négociations.

ACTIVITÉS VISÉES

- Réalisation de la veille commerciale sur des produits ou services et les technologies associées
- Mise en œuvre de la politique commerciale définie
- Organisation du planning des ventes
- Développement d'un portefeuille clients
- Proposition d'actions commerciales pour dynamiser le chiffre d'affaires
- Rédaction des comptes rendus des visites clients
- Gestion du règlement client

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
- Participer à la mise en place de la politique commerciale en assurant la veille concurrentielle, commerciale et environnementale d'une entreprise en vue de développer les ventes, prospecter et fidéliser, tout en s'adaptant aux évolutions technologiques du marché (produits/services)
 - Mettre en œuvre la stratégie commerciale en pilotant son action commerciale et en négociant avec la clientèle afin de conclure des marchés et établir les contrats commerciaux.
 - Développer et promouvoir une offre commerciale durable en intégrant des critères environnementaux et sociaux dans la sélection des produits ou services, la fidélisation et la stratégie de vente
 - Superviser la bonne exécution des contrats en faisant appliquer les réglementations en vigueur afin de sécuriser les contrats commerciaux.
 - Adapter les ressources aux contraintes de l'activité en veillant à bien référencer, gérer et évaluer les flux et la fiabilité des produits ou services, l'expérience client, y compris l'expérience numérique, pour assurer le bon niveau de développement commercial et veiller à la rentabilité de l'implantation et/ou du marché
 - Développer une relation de qualité en gérant les diverses situations de négociations, de conflits ou d'impayés afin

de garantir un bon développement des affaires.

- Manager une équipe en évaluant les performances et les compétences individuelles en vue de garantir des prestations de services conformes aux attentes des parties prenantes

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

01 — 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.

02 — 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.

03 — 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.

04 — 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.

05 — 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

06 — Contribuer à la commercialisation de produits ou services

LISTE DE COMPÉTENCES

- Participer à la mise en place de la politique commerciale en assurant la veille concurrentielle, commerciale et environnementale d'une entreprise en vue de développer les ventes, prospecter et fidéliser, tout en s'adaptant aux évolutions technologiques du marché (produits/services)
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale en pilotant son action commerciale et en négociant avec la clientèle afin de conclure des marchés et établir les contrats commerciaux.
- Développer et promouvoir une offre commerciale durable en intégrant des critères environnementaux et sociaux dans la sélection des produits ou services, la fidélisation et la stratégie de vente.

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.

07 — Mettre en œuvre des règles et procédures juridiques (contrats, propriété intellectuelle) et commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Superviser la bonne exécution des contrats en faisant appliquer les réglementations en vigueur afin de sécuriser les contrats commerciaux.
- Adapter les ressources aux contraintes de l'activité en veillant à bien référencer, gérer et évaluer les flux et la fiabilité des produits ou services, l'expérience client, y compris l'expérience numérique, pour assurer le bon niveau de développement commercial et veiller à la rentabilité de l'implantation et/ou du marché.

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

08 — Gérer la relation commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Développer une relation de qualité en gérant les diverses situations de négociations, de conflits ou d'impayés afin de garantir un bon développement des affaires.
- Manager une équipe en évaluant les performances et les compétences individuelles en vue de garantir des prestations de services conformes aux attentes des parties prenantes.

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

- G : Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles
- K : Activités financières et d'assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant commercial
- Chef de secteur
- Conseiller chargé de clientèle

- Assistant chargé développement produit
- Technico-commercial
- Assistant service clientèle de banque
- Conseiller accueil en agence bancaire
- Collaborateur commercial en assurances

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	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 324 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · 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)	55 420
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances 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

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	17/04/2025
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP29631

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/>

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

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40505/>