

Commerce spécialité Commercialisation et distribution des produits de terroir

RNCP5885 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Toulouse Jean Jaurès

<http://www.univ-tlse2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est un spécialiste de la commercialisation et de la distribution des produits de terroir ou sous signe officiel de qualité.

Il exerce son activité au service des intervenants sur le marché, avec une double compétence technique et commerciale. Il met en valeur les facteurs de production spécifiques au territoire. Il met en place une démarche qualité et de labellisation. Il conçoit et réalise des actions mercatiques et de gestion de projet. Il interagit efficacement avec l'environnement technique, juridique et commercial de l'entreprise.

Il est apte à négocier, planifier et faire évoluer une démarche commerciale, des plans stratégiques à la négociation d'achat/vente.

Il maîtrise la démarche qualité tant au plan de la production que de la transformation.

Il maîtrise les outils de marketing, de vente et de communication à distance en utilisant les techniques innovantes.

Il est capable de gérer un projet de développement ou de reprise d'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans le secteur agroalimentaire.

Il peut prétendre à un emploi de :

- Responsable marketing et commercial
- Responsable de projet lors d'une démarche de certification
- Consultant auprès des organismes professionnels et des collectivités territoriales
- Coordinateur de projets commerciaux, animateur interprofession

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

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)	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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, 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)

RNCP11009

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-tlse2.fr>

<http://www.iutfigeac.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5885/>