

Commerce spécialité Commercialisation des produits et des services industriels

RNCP5895 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	H1102, D1407, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paul Sabatier - Toulouse 3

<http://www.ups-tlse.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel assure une fonction d'interface entre le client et les services techniques de l'entreprise à laquelle il appartient.

Il étudie la demande client et recherche la meilleure solution technico-économique. Il formule les demandes d'études nécessaires auprès des services techniques compétents et s'assure d'une réponse compatible avec le besoin client. Il établit une proposition commerciale et mène la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande. Il assure le suivi de la commande jusqu'à la satisfaction client. Il gère et développe le portefeuille clients et il fournit des propositions pour améliorer l'efficacité de la force de vente.

Ses compétences sont de nature technique, relationnelle et organisationnelle : qualités de communication, sens du relationnel, capacité de proposer une solution commerciale adaptée, autonomie et adaptabilité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité dans le secteur industriel (mécanique, électricité, BTP, informatique, biotechnologie, santé...)&nb

Il peut prétendre à un emploi de :

- Ingénieur d'affaires
- Cadre technico-commercial
- Chargé d'études techniques
- Attaché commercial en biens d'équipement professionnel, en biens intermédiaires et matières premières, en biens de consommation auprès des entreprises ou en services auprès des entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

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, Candidature individuelle, 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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ups-tlse.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5895/>