

COMMERCE spécialité Négociation commerciale et marchés européens

RNCP6406 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312t, 312p
Code(s) ROME	M1102, D1406, M1701, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel doit : - Étudier et prospector des marchés

- Négocier les opérations commerciales et assumer la promotion des ventes
- Gérer en lien direct avec le client de l'importation et/ou de l'exportation de marchandises
- Suivre le transit de ces marchandises dans l'espace européen
- Participer à des salons, à des manifestations internationales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Maîtrise des mécanismes de fonctionnement des marchés et des techniques du commerce européen (cadre économique, juridique, financement, paiement, gestion des risques, logistique export)

- Capacité à analyser, prospector et exploiter les marchés européens et en particulier ceux des PECO
- Capacité à déployer de solides aptitudes linguistiques, mercatiques, commerciales et culturelles dans un grand nombre de secteurs d'activité
- Maîtrise de l'outil informatique appliqué à la commercialisation à l'international
- Aptitude à échanger et négocier dans deux langues étrangères, l'une étant l'anglais, l'autre, l'allemand ou l'espagnol
- Acquisition d'une bonne expérience de l'entreprise pour développer les projets commerciaux dans l'espace européen

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur d'activité : Métiers des cadres commerciaux à l'export

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : - Gestionnaires des services import-export

- Cadres d'entreprises exportatrices
- Chargés d'affaires export

- Chef de zone export
- Négociateurs et agents à l'étranger
- Transitaires et logisticiens

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Équipe pédagogique

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6406/>