

Agronomie Spécialité : Management des Equipes Commerciales

RNCP7542 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	320, 314, 312
Code(s) ROME	D1402, D1406, D1506, M1703, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Bretagne Sud

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette formation permet à un futur commercial terrain, attaché commercial bancaire, chef de rayon d'envisager à moyen terme un poste d'encadrement et de manager une équipe à travers :

- la maîtrise de l'organisation et du suivi de l'équipe commerciale (motivation, évaluation, animation, formation, suivi du recrutement...)
- la réflexion et la démarche stratégiques (analyse et synthèse d'informations, proposition d'idées nouvelles, application de méthodes de gestion rigoureuses, communication efficace afin d'améliorer l'intégration au sein d'une entreprise et de développer les compétences de management d'une équipe commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

savoir analyser une entreprise et son environnement socio-économique, juridique et technologique grâce à une bonne culture générale et économique. - être capable d'analyser la situation financière, commerciale et organisationnelle d'une entreprise ou d'un centre de profit.

- être capable de conseiller les responsables du management global de l'entreprise ou de la structure
- acquérir une première expérience d'organisation et de gestion des réseaux commerciaux
- être capable d'animer, de motiver, de former et de diriger une équipe (prise de parole en public, suivi et accompagnement sur le terrain, gestion de réunion)
- savoir communiquer par écrit et par oral en utilisant en particulier les nouvelles technologies de l'information et de la communication
- être le lien entre les décideurs et le terrain

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteur privé

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Animateur des ventes, chef des ventes, chef de département commercial, responsable des ventes

Chef de rayon, marchandiseur, directeur de magasin,
Conseiller de clientèle bancaire, chargé de relation, responsable d'agence...

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 703 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	37 758
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

oui

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

non

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7542/>