

Administrations des entreprises Spécialité : Commerce et Vente

RNCP7550 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313, 312, 310
Code(s) ROME	E1402, M1102, M1101, M1302, M1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

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

Le Master Commerce & Vente répond à une demande existant sur le marché du travail pour des commerciaux confrontés à des métiers de plus en plus techniques. La filière a pour vocation de former des étudiants maîtrisant les techniques les plus avancées de l'action commerciale, capables d'assurer, après une expérience confirmée dans la vente, des fonctions d'encadrement.

L'option Commerce & Vente en PME-PMI a pour but de former des professionnels du commerce et du marketing, logisticiens, acheteurs ou vendeurs capables de mettre en oeuvre les outils opérationnels performants adaptés à l'environnement de leur entreprise, y compris dans sa dimension internationale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

maîtrise des techniques les plus avancées de l'action commerciale, - être capables d'assurer, après une expérience confirmée dans la vente, des fonctions d'encadrement,

- Former des étudiants maîtrisant les techniques les plus avancées de l'action commerciale, capables d'assurer, après une expérience confirmée dans la vente, des fonctions d'encadrement,
- Former des professionnels du commerce et du marketing, des vendeurs capables de mettre en oeuvre les outils opérationnels performants adaptés à l'environnement de leur entreprise.
- Former des professionnels capables de maîtriser les techniques nécessaires au développement des activités des PME-PMI à l'international.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans le secteur privé comme dans le secteur public

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

de commerciaux

marketeurs en banque et en assurance

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 997 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 947
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	9 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

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

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP18382

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7550/>