

Commerce et Vente

RNCP7619 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313, 312, 310
Code(s) ROME	C1203, C1101, C1105, C1106
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.

L'option Commerce & Vente de produits financiers et d'assurance vise à former des spécialistes de la vente et du conseil en produits financiers

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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.
- 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

secteur privé

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

vente

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 456 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance · tension 4/5 (Élevée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 242
Jugés difficiles à recruter	18 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX03 — Experts de l'assurance QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

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
--	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7619/>