

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 7539**

### Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Domaine : Commerce Spécialité : responsable de secteur commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université de Bretagne Sud	Président de l'université de Bretagne Sud - Lorient, Recteur de l'académie

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1967)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

- Il anime le réseau de vente en grande distribution en relation avec les services production et logistique d'une entreprise alimentaire ou du service achat d'un grossiste - Il analyse la politique commerciale de l'entreprise afin de l'adapter aux particularités locales de la grande distribution
- Il conseille les managers de rayon sur leur plan merchandising afin de favoriser les ventes
- Il contrôle et encourage l'utilisation des outils de communication sur le lieu de vente
- Il négocie des ventes additionnelles par la gestion de l'animation des ventes dans un contexte de promotion et autre événementiel
- Il suit ses ventes et ses parts de marché en assurant une veille concurrentielle
- Il encadre, anime et évalue la force de vente (attachés commerciaux, agents commerciaux, merchandisers, animateurs) et définit des objectifs de ventes
- Il assiste le chef produit dans son analyse marketing, renforce et ajuste l'argumentation commerciale et contribue à l'amélioration de la communication
- Il assiste la direction commerciale dans les référencements au niveau national ou européen
- Il est amené à prendre part à des opérations de vente
- Il contribue à l'amélioration des produits et négocie les conditions logistiques
- Il participe aux audits du client dans l'entreprise et veille au respect du cahier des charges
- Il contribue à la compréhension des services antinomiques de l'entreprise (production, logistique, informatique, finance et marketing)
  - mener une négociation dans le respect des objectifs - analyser son marché et ses ventes
- lire finement les données chiffrées à sa disposition (panels, données client, chaîne de valeur logistique)
- manager une équipe de vente
- établir et gérer les tableaux de bord d'objectifs de vente de suivi
- maîtriser le merchandising des rayons
- organiser et planifier l'ensemble de ses activités
- Appréhender le fonctionnement global d'une entreprise ou d'un organisme à travers sa politique générale et ses principales fonctions (commerciale, production, financière) et notamment maîtriser les processus de fabrication, la démarche qualité, l'organisation logistique
- Situer une entreprise dans son environnement économique
- Tenir une conversation courante en anglais et de comprendre et communiquer par oral ou écrit en anglais professionnel
- Savoir analyser et synthétiser une documentation.
- Maîtriser les situations de communications professionnelles.
- Utiliser les principaux outils informatiques de base
- Cerner correctement une question à résoudre, de la problématiser, d'établir un plan de résolution en utilisant une démarche d'hypothèses.
- Analyser, traiter et présenter des données
- Anticiper sur un projet, de planifier le travail
- Evaluer ses propres compétences professionnelles et ses capacités relationnelles
- Rédiger un rapport et le présenter par oral

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

secteur privé

- Le diplômé de la licence professionnelle Commerce peut se positionner dans des fonctions de cadre commercial (code 374d de la nomenclature INSEE) dans des petites et moyennes entreprises agroalimentaires ou des grossistes vendant des produits alimentaires transformés pour des postes tels que :
- responsable de secteur alimentaire
  - chef de produit dans des petites entreprises
  - responsable de l'exploitation des ventes
  - chef de service clientèle.

Il pourra atteindre ces mêmes fonctions de cadre commercial (hors commerce de détail, banques, assurance, édition, hôtellerie, restauration) dans une grande entreprise (code 374c) après avoir acquis une expérience complémentaire dans la vente sur le terrain à des postes (code 463c) tels que :

- agent commercial
- attaché commercial
- représentant en commerce de gros
- manager de la catégorie

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

D1506 : Marchandisage

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

#### Modalités d'accès à cette certification

##### Descriptif des composantes de la certification :

Etre diplômé d'un bac + 2 scientifique ou technique (BTS, DUT, DEUG) Etudiants, salariés et demandeurs d'emploi  
 En formation initiale : volume horaire global est à minima de 1022 heures dont 462 heures d'enseignement, 140 heures de projet tutoré. La partie stage en entreprise (minimum 12 semaines) correspond à la période travaillée pendant la durée légale du contrat d'apprentissage.

10 unités d'enseignement capitalisables sont classées dans 3 domaines de formation:

Formation universitaire 189 h : U.E.1 Communication - U.E.2 Outils méthodologiques - U.E.3 L'entreprise et son environnement U.E.4

Management et gestion des ressources

Formation professionnelle spécifique 273 h U.E.5 Entreprises agro-alimentaires - U.E.6 Marketing et analyse des ventes - U.E.7 Négociation et vente - U.E.8 Droit et Gestion

Application professionnelle 560 h - U.E.9 Projet tutoré - U.E.10 Stage en entreprise

##### Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		oui
En contrat d'apprentissage	X		oui
Après un parcours de formation continue	X		oui
En contrat de professionnalisation	X		oui
Par candidature individuelle	X		oui
Par expérience dispositif VAE	X		oui

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
Autres certifications : Deux types d'accès sont envisagés : l'un du fait d'une possibilité d'équivalence totale ou partielle, l'autre du fait de leur valeur de pré-requis ouvrant l'accès à d'autres certifications. Un hypertexte sera prévu ici vers le texte réglementaire le précisant.	

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Arrêté du 17 Novembre 1999 publié au JO du 24 Novembre 1999

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17 Novembre 1999 publié au JO du 24 Novembre 1999

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

##### Autres sources d'information :

[www.uco-bn.fr](http://www.uco-bn.fr) [www.isffel.fr](http://www.isffel.fr)

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

**Lieu(x) de certification :**

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Bretagne - Morbihan ( 56) []

Université Bretagne Sud

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Université Catholique de l'Ouest

**Historique de la certification :**