



DIPLÔME

Licence professionnelle Sciences, technologies, santé mention Commercialisation des produits alimentaires

Code : LP10300A



Niveau d'entrée : Bac + 2

Niveau de sortie : Bac + 3, Bac + 4

ECTS : 60

Déployabilité

Apprentissage : Formation pouvant se suivre en apprentissage

Contrat de professionnalisation : Formation pouvant se suivre en contrat de professionnalisation

Objectifs pédagogiques

Se former au métier de **commercial terrain ou sédentaire BtoB (chef de secteur** ou responsable de secteur Grandes et Moyennes Surfaces, **food business developer**, etc.) au service des entreprises du secteur de l'agro-alimentaire (industries agroalimentaires, PME, TPE, start-up, grossistes, producteurs, etc.), de **technico-commercial spécialisé** (produits alimentaires brutes, intermédiaires, finis, boissons, vin, bière, spiritueux) au service de l'industrie agroalimentaire ou de grossistes, dans un **contexte de révolution numérique et de changements sociétaux** y compris climatiques impactant les modes de consommation, les réseaux de distribution ou encore les outils de gestion.

Compétences et débouchés

- **développer les activités de vente** auprès de ses clients et développer son portefeuille clients en respectant la déontologie du métier :
 - organiser et gérer son secteur à l'aide des outils approprié (CRM, IA, progiciel, etc.)
- analyser les besoins clients ou prospects par une approche structurée
- mettre en place des opérations de marketing opérationnel (y compris le e-marketing)

- implanter les produits chez le client (ou sur les drives ou en e-commerce), surveiller et améliorer l'implantation des produits alimentaires dans les points de vente d'un secteur géographique
- augmenter la visibilité de ses marques en optimisant l'emplacement physique ou numérique
- **maîtriser les caractéristiques** techniques de ses produits alimentaires pour être capable de développer un argumentaire basé sur les qualités nutritionnelles, organoleptiques et sanitaires des produits proposés, être capable de conseiller l'acheteur sur la meilleure utilisation des produits (dans le cadre des produits brutes ou intermédiaires)
- **recueillir, traiter et diffuser** les informations commerciales (reporting comprenant veille concurrentielle, évolution du marché, des besoins, outils pertinents, etc.), en vue de contribuer et d'améliorer la **performance de vente dans une démarche éthique**.

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

Prérequis et conditions d'accès

Prérequis :

Cette formation s'adresse à des diplômés ayant capitalisé ou obtenu l'équivalent de **120 ECTS** après :

- une **formation scientifique** de type BTS, BTSA ou DUT (Biotechnologie, Bioqualité, Bioanalyses en laboratoires de contrôles, Analyses de biologie médicale, Chimie, Qualité dans les industries agro-alimentaires et biotechnologiques, BioQualim, Sciences et technologies des aliments, Analyses agricoles, biologiques et biotechnologiques, Génie Biologiques, etc.), L1 + L2 (Sciences de la vie, etc.), DEUST (Biotechnologie, Biologie santé environnement), Technicien supérieur en Sciences et Technologies Industrielles du CNAM (Biochimie biologie, Chimie).
- une **formation commerciale** de type BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client, ex NRC) ou MCO (Management Commercial Opérationnel, ex MUC), BTSA technico-commercial des produits alimentaires, DUT (Techniques de commercialisation, Techniques de commercialisation orientation alimentaire, Gestion administrative et commerciale).

MENTIONS OFFICIELLES

Code RNCP

40316

Mots-clés

[Economie agro-alimentaire](#)

[Vente de produits agroalimentaires](#)

[Marchandisage](#)

[Industrie agroalimentaire](#)

[Commercialisation agroalimentaire](#)

[Filière agro-alimentaire](#)

[Marketing](#)

[Technique de négociation](#)

Informations complémentaires

Type de diplôme

[Licence professionnelle](#)

Code NSF

221 - Agro-alimentaire, alimentation, cuisine

Codes ROME

Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale[D1401]

Commercial / Commerciale en produits frais en gros[D1107]

Formacode

Commerce [34554]

Stratégie commerciale [34085]

Marketing [34052]

Code du parcours

LP10300A

Modules d'enseignement

- | | |
|---|---|
| → <u>Anglais de spécialité</u> | → <u>Marketing Merchandising</u> |
| → <u>Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir</u> | → <u>Période en entreprise</u> |
| → <u>Environnement économique et juridique en IAA</u> | → <u>Produits alimentaires</u> |
| → <u>Gestion commerciale en IAA</u> | → <u>Projet tuteuré</u> |
| → <u>Harmonisation</u> | → <u>Techniques de communication</u> |
| | → <u>Vente et management dans les IAA</u> |

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.

Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.

Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.

[Usages numériques](#)

LP103B11

[Exploitation de données à des fins d'analyse](#)

LP103B21

[Expression et communication écrites et orales](#)

LP103B31

**Positionnement vis à vis d'un
champ professionnel**

LP103B41

**Mise en œuvre de stratégies
marketing et
commercialisation**

LP103B61

**Réalisation d'un diagnostic
et/ou d'un audit pour
apporter des conseils.**

LP103B81

**Action en responsabilité au
sein d'une organisation
professionnelle**

LP103B51

**Application de la
réglementation du secteur
en matière de : qualité,
hygiène, sécurité et
environnement**

LP103B71