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

Présentation

Publics / 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).

Objectifs

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.

Modalités de validation

La formation applique des modalités de contrôle des connaissances en 100% contrôle continu au moyen d'un nombre d'évaluations par unités d'enseignement (UE) détaillé dans la tableau des coefficients.

L'obtention du diplôme de cette licence professionnelle est conditionnée à :

- L'obtention des diplômes prérequis ou notification de droit d'accès.

- L'obtention d'un avis favorable à son dossier de candidature

- L'acquisition à la fois d'une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble des unités d'enseignement (UE) pondérées par les coefficients (en tenant compte d'éventuels rattrapages), ET d'une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et activités en entreprises (UA).

- Une expérience professionnelle conforme (voir UA)

- La présentation au jury diplômant du Cnam d'un dossier administratif complet permettant de valider l'acquisition des compétences professionnelles en lien avec le diplôme

Mis à jour le 26-08-2025

Arrêté du 30 mai 2025. Accréditation jusque fin 2029-2030. le 30-05-2025

Fin d'accréditation au 31-08-2030

Code : LP10300A

60 crédits

Licence professionnelle

Responsabilité nationale : EPN07 - Chimie Vivant Santé / Philippe FRAVALO

Responsabilité opérationnelle : Loïc LOUARME

Niveau CEC d'entrée requis : Niveau 5 (ex Niveau III)

Niveau CEC de sortie : Niveau 6 (ex Niveau II)

Mention officielle : Arrêté du 30 mai 2025. Accréditation jusque fin 2029-2030.

Mode d'accès à la certification :

- Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation initiale
- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

NSF : Agro-alimentaire, alimentation, cuisine (221)

Métiers (ROME) : Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale (D1401) , Commercial / Commerciale en produits frais en gros (D1107)

Code répertoire : RNCP40316

Code CertifInfo : 103467

Contact national :

Pôle Agroalimentaire - EPN07
2 rue Camille Guérin
22440 Ploufragan
02 57 18 07 00
Loïc Louarme
loic.louarme@lecnam.net

Compétences

- **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.**

Enseignements

60 ECTS

Harmonisation	USAB1G 0 ECTS
Environnement économique et juridique en IAA	USAB1H 4 ECTS
Techniques de communication	USAB1J 3 ECTS
Anglais de spécialité	USAB2S 2 ECTS
Marketing Merchandising	USAB1K 6 ECTS
Gestion commerciale en IAA	USAB1L 6 ECTS
Vente et management dans les IAA	USAB1M 8 ECTS
Produits alimentaires	USAB1N 8 ECTS
Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir	TED001 3 ECTS
Période en entreprise	UAAB0K 12 ECTS
Projet tuteuré	UAAB0L 8 ECTS

Blocs de compétences

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
LP103B11 RNCP40316BC01 Usages numériques	Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe -Utiliser les outils numériques employés en entreprise dans le cadre des activités de vente, de marketting, de merchandising et de négociation, en respectant les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et faire du reporting en vue d'aider au pilotage des activités commerciales de l'entreprise
LP103B21 RNCP40316BC02 Exploitation de données à des fins d’analyse	Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation Analyser et synthétisé des données en vue de leur exploitation Développer une argumentation avec un esprit critique -Produire et exploiter des données lors de ses activités en entreprise lors de l'étude du projet tutoré, analyser avec esprit critique ces dernières (bilan des activités, évolution du chiffre d'affaire, part de marché, part du linéaire, nombre de référencement supplémentaire, etc…)
LP103B31 RNCP40316BC03 Expression et communication écrites et orales	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambigüe, dans au moins une langue étrangère -Communiquer de manière efficace en situation de travail (transmettre une information, encadrer, former, vendre, négocier, etc…) en tenant compte du contexte de l'entreprise et de la réglementation -Communiquer en langue anglaise dans des situations de travail (écrit, téléphonique, conversationnelle, etc…)
LP103B41 RNCP40316BC04 Positionnement vis à vis d’un champ professionnel	Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder Caractériser et valoriser son identité, ses compétence et son projet professionnel en fonction d'un contexte Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs -Identifier les processus de fabrication des aliments et ceux de la vente des produits alimentaires -Savoir se présenter face à un client, un fournisseur, un collaborateur quelque soit les circonstances

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
LP103B51 RNCP40316BC05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et répondre des initiatives Respecter les principes d'éthiques, de déontologie et de responsabilité environnementale Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique -Mener des projets en vente, en démarche commerciale, etc… de façon autonome et être capable de présenter ses activités (reporting) à son n+1
LP103B61 RNCP40316BC06 Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation	Mettre en valeur une famille de produits alimentaires Maîtriser la spécificité de la commercialisation de produits alimentaires Négocier et argumenter dans le domaine commercial -Acquérir les bases de nutrition nécessaires à une meilleure compréhension et utilisation des données nutritionnelles figurant sur une étiquette de produit alimentaire -Identifier les points critiques de la production, de la commercialisation ayant une incidence sur les qualités hygiéniques, nutritionnelle et organoleptique d'un aliment -Acquérir une vue de synthèse de l'ensemble des concepts de base du marketing et du merchandising -Maîtriser les techniques de vente et de négociation des IAA -Comprendre et utiliser les techniques de management opérationnel -Acquérir les bases du Manager pour savoir encadrer une équipe
LP103B71 RNCP40316BC07 Application de la règlementation du secteur en matière de : qualité, hygiène, sécurité et environnement	Utiliser les normes de qualité, de sécurité et d'hygiène propres aux produits alimentaires -Comprendre la nécessité de la sécurité alimentaire, connaître les organismes officiels et les outils de gestion de la qualité pour développer une argumentaire en utilisant les critères qualité (nutritionnelle, hygiénique, organoleptique)
LP103B81 RNCP40316BC08 Réalisation d'un diagnostic et/ou d'un audit pour apporter des conseils.	Maîtriser et contrôler les indicateurs d'un tableau de bord -Maîtriser et contrôler les indicateurs d'un ERP (Entreprise Resource Planning)