

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

LP10300A - 60 crédits

Niveau(x) d'entrée : BAC+2

Niveau(x) de sortie : BAC+3

Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 30055

Lieu(x) : Non proposé en présentiel au Cnam HdF, nous contacter pour possibilité de formation à distance et hybride



PRÉSENTATION

Public / 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 ex-Bioanalyses et contrôles, Analyses de biologie médicale, Chimie, Qualité dans les industries agro-alimentaires et biotechnologiques, BioQualim ex-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 des STI 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).

Avoir une certification en transition écologique pour un développement soutenable (TEDS) ou être inscrit à l'UE TED001 (dégrégation possible selon le diplôme Bac+2).

Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l'évolution professionnelle des diplômés :

- [Fiche synthétique au format PDF](#)

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.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

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 appropriés (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**.

INFORMATIONS PRATIQUES

"La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et du stage." (extrait Art. 10 de l'arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle).

Contenu de la formation

Tronc commun

Harmonisation	USAB1G	0 ects
Environnement économique et juridique en IAA	USAB1H	4 ects
Techniques de communication	USAB1J	5 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
Qualité et sécurité alimentaires	USAB1N	4 ects
Filières agroalimentaires Diététique et nutrition	USAB1P	5 ects
Période en entreprise	UAAB0K	12 ects
Projet tuteuré	UAAB0L	8 ects

Méthodes
pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.

Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au  0800 719 720
ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr