le cnam

## Licence professionnelle - LP 103 00A

# Commercialisation des produits alimentaires

# Responsable de secteur

## MÉTIERS

- **Responsable de secteur**
- **Chef de secteur**
- **Commercial GMS**
- **Responsable technico-commercial...**
  dans une entreprise du secteur agroalimentaire (industrie, PME.)

code Rome : D1407, D1402, D1506, D1406

### Compétences visées

- Organisation de l'activité d'un commercial de terrain et prospection commerciale.
- Vente de produits alimentaires grâce à une bonne compréhension de l'environnement agroalimentaire et des particularités des produits.
- Implantation et mise en valeur de produits alimentaires auprès de la grande et moyenne distribution.

### Une année de formation par apprentissage (post bac+2)

**• à Paris**

En partenariat avec l'École supérieure en techniques de biologie appliquée (ESTBA, Paris 20e) et le CFA Ifria** Île-de-France

**• en Pays de la Loire**

En partenariat avec l'ISFFEL de Nantes et le CFA Nantes Terres Atlantique

### Public concerné

- Être titulaire d'un diplôme scientifique ou technique homologué de niveau 5 (BTS, DUT, RNCP*, L2, etc)
- Être de nationalité européenne ou disposer d'un titre de séjour autorisant un travail à temps plein

### Conditions d'admission

- Admissibilité sur dossier et entretien de motivation
- Admission à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise

### Apprentissage

- 435 heures de formation théorique (40 ECTS)
- 32 semaines en entreprise (20 ECTS)
- Encadrement par un maître d'apprentissage et par un tuteur académique
- De septembre à août

### Alternance

→ Paris : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

→ Pays de la Loire : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

*RNCP : Répertoire national des certifications professionnelles*

** IFRIA : Institut de formations régional des industries alimentaires*

En partenariat avec :

IFRIA LA FORMATION DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES — estba — ENILBIO

isffel — NANTES TERRE ATLANTIQUE


### Contacts

**Paris**
Loïc Louarme
loic.louarme@lecnam.net

**Pays de la Loire**
Erwan Lastennet
e.lastennet@cnam-paysdelaloire.fr




LP Commercialisation des produits alimentaires Responsable de secteur

# La formation

| | Intitulé | Objectifs | Heures ECTS |
|---|---|---|---|
| UE 0 | Harmonisation | Mise à niveau en vente et marketing ou en structure de l'aliment. Maîtrise des logiciels de base en bureautique, gestion de projets. | Max 60 h<br>0 ECTS |
| UE 1 | Techniques de communication | Maîtriser les techniques de communication permettant une intégration dans l'entreprise, une meilleure relation avec les autres, l'animation de réunion ainsi que des échanges commerciaux. | 50 h<br>5 ECTS |
| UE 2 | Anglais de spécialité | Communiquer en langue anglaise dans des situations de travail. | 30 h<br>2 ECTS |
| UE 3 | Merchandising et Marketing | Évaluer les risques après identification des dangers liés à la qualité et la sécurité des aliments, la sécurité des personnes et la protection de l'environnement, en s'appuyant sur la réglementation. | 30 h<br>2 ECTS |
| UE 4 | Environnement économique et juridique | Acquérir une vue de synthèse de l'ensemble des concepts de base du marketing et du merchandising. | 60 h<br>6 ECTS |
| UE 5 | Gestion commerciale | Comprendre les circuits de distribution et l'importance de la logistique pour une meilleure gestion commerciale. | 60 h<br>6 ECTS |
| UE 6 | Vente et management dans les IAA | Maîtriser les techniques de vente et de négociation en IAA<br>Comprendre et utiliser les techniques de management opérationnel. | 80 h<br>8 ECTS |
| UE 7 | Qualité et sécurité alimentaires | Comprendre la nécessité de la sécurité alimentaire, connaître les organismes officiels et les outils de gestion de la qualité. | 40 h<br>4 ECTS |
| UE 8 | Filières agroalimentaires, diététique, nutrition | Comprendre les bases de l'équilibre nutritionnel et diététique. Connaître les différents secteurs des IAA et leurs process. | 60 h<br>5 ECTS |
| UA 1 | Projet tutoré | Gérer un projet en autonomie et en un temps donné. | 140 h<br>8 ECTS |
| UA 2 | Période entreprise | Acquérir les compétences d'un opérationnel de terrain. | 32 semaines<br>12 ECTS |

Après la production et la logistique, les métiers du commerce sont les plus représentés dans le secteur des industries agroalimentaires. Le **responsable de secteur** est un **commercial itinérant** devant générer du chiffre d'affaires, par l'**augmentation des ventes** de ses produits en grande et moyenne distribution.

Le métier de responsable de secteur est pointu car il apporte une réelle valeur ajoutée en termes de **conseil auprès des magasins** et sa mission est déterminante par rapport à la concurrence. C'est un vrai professionnel de **son marché** et **du linéaire**.

**Pour en savoir plus, consulter le site**
**www.cnam.fr**

Dircom Cnam - BP - Octobre 2019 © Photos libres de droit