

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

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

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 (dérogation 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** compris climatiques impactant les modes de consommation, les réseaux de distribution ou encore les outils de gestion.

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Licence professionnelle Sciences, technologies, santé mention Commercialisation des produits alimentaires

Inscrit RNCP

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

Code(s) ROME : Vente en gros de produits frais (D1107) - Assistanat commercial (D1401)

Programme

Modalités d'évaluation

"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).

Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

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 agro-alimentaires - Diététique et nutrition USAB1P	5 ECTS
Période en entreprise UAAB0K	12 ECTS
Projet tuteuré UAAB0L	8 ECTS

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 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**.

Voir aussi

Les diplomes et les stages préparant aux métiers :

[Commercial / Commerciale en produits frais en gros](#)
[Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale](#)

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

[Technique de négociation](#)
[Marketing](#)
[Commercialisation agroalimentaire](#)
[Economie agro-alimentaire](#)
[Marchandisage](#)
[Vente de produits agroalimentaires](#)
[Industrie agroalimentaire](#)
[Filière agro-alimentaire](#)

Informations pratiques

Contact

Pôle Agroalimentaire - EPN07
 2 rue Camille Guérin
 22440 Ploufragan
 Tel :02 57 18 07 00
[Loïc Louarme](#)
 Voir le site

iaa.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Alternance

Paris

Paris
Apprentissage

Pays de la Loire

Laval
Apprentissage
Nantes
Apprentissage

Code diplôme/certificat: LP10300A

60 crédits

Niveau d'entrée

Niveau 5 (Bac+2)

Niveau de sortie

Niveau 6 (Bac+3 et 4)

Responsable(s)

Philippe FRAVALO

Loic LOUARME

Habilitation

Arrêté du 28 janvier 2019. Accréditation jusque fin 2023-2024.

Voir la fiche Rncp et les blocs de compétences

[30055](#)

```
/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/
```

PENSEZ VAE !

[Validation des acquis de l'expérience](#)

<https://iaa.cnam.fr/licence-professionnelle-sciences-technologies-sante-mention-commercialisation-des-produits-alimer>