

LICENCE PROFESSIONNELLE

Mention : Commercialisation des produits alimentaires (fiche nationale)

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
<ul style="list-style-type: none"> - Implantation et mise en rayon des produits - Animation commerciale et mise en place des plans d'action - Coordination de l'activité d'un rayon d'un point de vente - Conformité réglementaire en termes d'hygiène et de sécurité - Gestion du site marchand en ligne et suivi logistique - Gestion des relations avec les clients - Coordination des relations avec les producteurs locaux : - Gestion portefeuille clients 	<p><i>Compétences transversales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet - Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation - Développer une argumentation avec esprit critique - 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 ambiguë, dans au moins une langue étrangère - 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 compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte - Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs - Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives - 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 - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale - Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles <p><i>Compétences spécifiques</i></p>	<p>Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits ECTS.</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser l'implantation des produits en respectant le plan merchandising pour assurer une visibilité des produits optimale - Assurer la gestion opérationnelle d'un rayon ou d'un ensemble de rayons en veillant à son bon état marchand pour le rendre attractif - Déployer des actions commerciales (promotions, animations) en s'inscrivant dans les orientations commerciales de l'entreprise pour dynamiser les ventes - Superviser la mise en rayon en fonction des ventes effectives et prévisionnelles afin d'assurer une rotation optimale des stocks - Prévenir le risque d'invendus en veillant optimiser la rotation des stocks, et en proposant des solutions de vente adaptées (promotions, reconditionnement, dons), afin de réduire le gaspillage alimentaire et respecter les obligations liées à la transition écologique - Garantir la conformité aux normes d'hygiène et de sécurité, en veillant au respect des règles HACCP dans la gestion des rayons et des produits - Veiller à l'entretien et la maintenance des équipements de conservation (réfrigérateurs, chambres froides, vitrines réfrigérées) en planifiant des contrôles réguliers afin de prévenir tout risque de dysfonctionnement et d'assurer le respect des normes en vigueur pour garantir la continuité de la chaîne du froid et la conformité sanitaire des produits - Manager les équipes en organisant et en assurant le suivi de leurs activités, en les accompagnant dans leurs pratiques afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés - Gérer la logistique liée à l'approvisionnement, la mise en rayon et le réassort, en assurant une gestion optimale des flux de marchandises afin d'éviter tout risque de rupture des stocks - Assurer la gestion du site marchand en ligne, en suivant les commandes, la livraison et les retours, tout en optimisant l'expérience utilisateur afin d'augmenter la performance du site e-commerce - Optimiser les relations entre les équipes de vente, la logistique et les fournisseurs en assurant une coordination efficace pour garantir une fluidité dans les opérations et la gestion des flux - Développer les relations avec les producteurs locaux en négociant et en établissant des partenariats durables afin d'intégrer leurs produits dans l'offre du point de vente et de répondre aux attentes des consommateurs en matière de transition écologique - Promouvoir les produits locaux et durables auprès des clients via des actions marketing et des animations commerciales spécifiques afin de développer leurs ventes en sensibilisant la clientèle aux circuits courts et de soutenir une consommation responsable 	

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer la gestion des relations avec les producteurs locaux en passant les commandes et veillant aux règlements conformément aux engagements contractuels afin de garantir les approvisionnements - Gérer un portefeuille clients, en assurant un suivi personnalisé et en développant des actions commerciales répondant à leurs besoins afin de les fidéliser - Décliner la stratégie commerciale en l'adaptant aux évolutions de la demande et des comportements d'achat, aux opportunités liées aux produits locaux afin d'optimiser l'offre commerciale et renforcer l'attractivité des points de vente - Déployer des outils de suivi des indicateurs de performance (KPI) pour l'ensemble des canaux de vente (physique et en ligne) en tenant compte des objectifs de l'entreprise afin de collecter et d'analyser les données commerciales pour mesurer l'évolution de la performance - Analyser les écarts de performance commerciale en identifiant les causes de non-atteinte des objectifs initiaux fixés afin de mettre en œuvre des actions correctives pour améliorer les résultats - Ajuster les actions commerciales en exploitant les retours clients et les données de vente à l'aide des outils numériques, afin d'améliorer la performance commerciale et la satisfaction client <p><i>Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national.</i></p> <p><i>Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.</i></p>	