Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires

Expert en Commercialisation de Produits Agricoles et Agrofournitures

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26195889F — Mise à jour : 23 février 2026

Organisme responsable : **CFA ECB**

Présentation de la formation

Objectifs

- 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 à 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
- 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

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires

Code RNCP : 40316

Métiers associés

D1107 — Vente en gros de produits frais

D1401 — Assistanat commercial

D1502 — Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1509 — Management de département en grande distribution

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2184420S	Présentiel	PONTIVY	01/09/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26195889F