

Technicien supérieur de gestion commerciale

RNCP11015 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1402, D1508
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/01/2011

Certificateur(s)

EFGC - EMD école de management

<http://www.emd-management.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le technicien supérieur de gestion commerciale exerce des fonctions polyvalentes dans le commerce, la vente et plus généralement, le management intermédiaire de centres de profit.

A ce titre ses activités principales sont :

- négocier et vendre selon des critères de satisfaction client et des objectifs de rentabilité,
- analyser l'évolution structurelle de la clientèle et savoir fidéliser celle existante,
- analyser la demande client et l'adéquation de l'offre proposée,
- mener des actions de marketing direct pour dynamiser les ventes,
- assurer la gestion comptable et financière du centre de profit,
- animer son équipe et la faire adhérer à un objectif commun,
- exploiter le système d'information commercial,
- assurer une veille de son environnement économique.

L'évolution se fait vers des postes à responsabilités élargies par la mobilité interne ou externe et par la création d'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont les suivantes : Dans le domaine du commerce :

- établir un plan d'action commercial,
- définir des méthodes de prospection et d'attaque des marchés,
- savoir négocier et conclure des contrats,
- être capable de mener des actions de marketing direct.

Dans le domaine de la gestion :

- appliquer les règles comptables, financières et juridiques régissant l'activité des sociétés,
- construire des tableaux de bord et gérer l'activité selon des indicateurs,
- détecter des écarts de gestion et mettre en oeuvre des actions correctives.

Dans le domaine du management :

- maîtriser les techniques d'encadrement et d'animation d'équipe
- connaître la législation sociale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le technicien supérieur de gestion commerciale travaille plus spécifiquement le secteur du commerce et des services, autant dans des fonctions en Business to Business (B to B) que Business to Consumer (B to C).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager de rayon, Ingénieur commercial, cadre de gestion administrative, cadre commercial, attaché commercial, responsable logistique et des stocks.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 802 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 912
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

5 personnes : 3 professionnels externes à l'EFGC, 1 professionnel intervenant à l'EFGC et le directeur de l'EFGC.

COMPOSITION DU JURY — VAE

4 personnes : 1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs, 1 professionnel intervenant à l'EFGC et le directeur de l'EFGC.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/01/2011
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP1383

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.efgc.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11015/>