

Commerce, spécialité : Technico-commercial en éco-construction et recyclage de matériaux

RNCP11042 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1213, D1402, D1403, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Université de Rennes 1

<http://www.univ-rennes1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

Cette licence professionnelle « Technico-commercial en éco- construction » repose sur le développement du secteur de l'éco-construction et de la gestion des déchets. En effet, le protocole de Kyoto et les rencontres du Grenelle de l'environnement ont jeté les bases d'un nouveau plan d'action à prendre en compte à l'échelle planétaire pour créer les filières pertinentes de demain. Plusieurs secteurs sont ainsi en pleine mutation associant des enjeux politiques, sociétaux et économiques :

- Bâtiment (éco-conception, éco-rénovation, éco-matériaux...)
- Recyclage des matériaux
- Energie (nucléaire, solaire, éolien, biocarburants, géothermie...)
- Gestion des déchets (stockage du CO₂, recyclage et valorisation des déchets...)

Cette certification de spécialisation commerciale répond donc aux besoins des entreprises de ces secteurs qui recherchent des profils commerciaux capables d'offrir à leurs clients une double compétence, commerciale et technique, pour un meilleur conseil. Ce conseil est destiné aujourd'hui à des usagers avertis et exigeants notamment en matière de sécurité, protection de la santé, confort d'utilisation et économie d'énergie. En effet, elle a pour objectif de certifier des professionnels chargés de vendre des biens, des services et des solutions (de recyclage notamment) dont ils maîtrisent les caractéristiques techniques et mesurent les enjeux environnementaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

Le diplômé est capable de

- Avoir une vision globale de l'éco-construction qui lui permette de vendre un service, un bien et/ou une solution en adéquation avec les principes du développement durable,

- Avoir une vision globale des filières et techniques de recyclage des matériaux, matériels et effluents,
- Organiser une veille technique, réglementaire et fiscale en lien avec son secteur d'activité,
- Assurer une veille économique sur ce secteur en mutation : concurrence, émergences, gammes, marques, labels,
- Valoriser les spécificités techniques de l'offre de son entreprise par comparaison avec celles des entreprises concurrentes, dans une posture de conseil technique,
- Identifier les segments de son marché, cibler sa clientèle et organiser sa prospection,
- Construire tous les outils d'aide à la vente nécessaires à sa démarche commerciale,
- Imaginer des techniques et des argumentaires de vente pertinents et adaptés à une clientèle spécifique (particuliers, collectivités, maîtres d'œuvre, architectes) intéressée à plusieurs titres par les enjeux de l'éco-construction et du recyclage,
- Prospecter une clientèle potentielle (B to C ou B to B selon les cas),
- Prospecter et assurer le relationnel permanent avec le réseau de prescripteurs (architectes, maîtres d'œuvre, artisans, distributeurs, revendeurs...),
- Développer son chiffre d'affaire,
- Optimiser une marge dans une logique de relation durable avec le client,
- Négocier les conditions, signer l'engagement commercial, concrétiser la vente,
- Se charger, ou charger ses collaborateurs des fonctions financières, juridiques, techniques et commerciales, du suivi de la livraison, installation, règlement...jusqu'au terme de l'affaire,
- Représenter son entreprise sur tous les lieux d'exposition de ses solutions (salons, rencontres professionnelles...) et participer à la notoriété et à l'image de son entreprise,
- Faire une démonstration éventuelle de produit et/ou de solutions,
- Mettre en relation des clients utilisateurs et des professionnels de la mise en œuvre.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent chez :

- des fabricants de matériaux,
- des fabricants et installateurs de matériels,
- des négociants de matériaux et matériels,
- des entreprises de collecte et de recyclage de matériaux,
- des bureaux d'études,
- des maîtres d'œuvre,
- des éco-constructeurs

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

- Technico-commercial,
- Chargé d'affaire,
- Conseiller commercial.

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)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.

Facteurs principaux

Manque de main-d'œuvre disponible

Salaire médian (mensuel)	2 729 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	52 459
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R2X80 — Attachés commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants et professionnels : jury de l'université.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://sfc.univ-rennes1.fr/>

<http://www.iutsb.univ-rennes1.fr/>

<http://www.univ-rennes1.fr/>

Université Rennes 1

IUT de Saint Brieuc

Université de Rennes 1 Service Orientation Insertion Entreprise

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11042/>