

Technicien supérieur du commerce

RNCP1204 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1509, D1402, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

CCI DE STRASBOURG ET DU BAS-RHIN

<http://www.strasbourg.cci.fr>

IPC ALIMENTATION ET DISTRIBUTION (IPCAD)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Technicien Supérieur du commerce assure des fonctions d'assistant manager de PME-PMI dans le secteur d'activité référent, des responsabilités dans les fonctions commerciales, des fonctions d'administration et/ou de gestion commerciale, voire de responsabilités d'un centre de profit.

Le champ d'intervention du « Technicien Supérieur du Commerce » comporte les activités principales suivantes, articulées autour de trois domaines de références : commerce, gestion, management

1) Commerce

- Il applique les processus de techniques de vente, en les adaptant à des situations diverses de négociation, spécialement de négociation complexe, analyser l'acte de vente
- Participe à la définition des produits, à l'amélioration des gammes, la détermination des moyens d'action par des propositions opérationnelles
- Propose des actions publicitaires et de promotions des produits
- S'informe sur le marché par des sources internes et externes et exploite des fichiers clients
- Participe à des études de clientèle, de zone de chalandise et transmet les informations du terrain ou d'enquête

2) Gestion

- Il gère une activité commerciale, un point de vente (établissement des budgets prévisionnels d'achat et de vente, mise à jour des tableaux de bord d'exploitation, proposition et mise en oeuvre des actions commerciales correctives)
- Il transmet, contrôle, produits des informations comptables générées par ses activités commerciales, d'animation d'équipe ou de gestion
- Il établit un dispositif de veille, exploite et transmet des informations (suivi des indicateurs du marché, analyse des bilans d'activité de son secteur, participation à l'élaboration de la stratégie commerciale...)

3) Management

Il supervise, anime et manage des équipes :

- Organise, contrôle le travail, accompagne sur le terrain
- Organise, planifie et anime des réunions
- Définit les besoins en personnel, les missions, fixe des objectifs, mène des entretiens d'évaluation
- Recrute ou participe au recrutement des personnels,
- Applique la politique sociale de l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : 1) Capacités commerciales :

- Connaissance des différentes méthodes d'étude de marché : plan marketing, merchandising, médias...
- Connaissance et maîtrise des techniques du marketing appliqué : caractérisation du marché, sélection d'une méthode d'étude de marché en fonction de la problématique de l'entreprise, conception des outils de marketing direct, utilisation d'une matrice de communication...
- Maîtrise des techniques de gestion de la clientèle et des fournisseurs

2) Capacités en gestion commerciale

- Maîtrise des techniques d'analyse de la performance en niveau d'activité en appliquant des méthodologies de calcul et d'analyse des résultats commerciaux
- Connaissance des principes de lecture et d'analyse d'un bilan, d'un compte de résultat,
- Connaissance de la logique des mécanismes comptables (calcul des amortissements, des provisions...)
- Maîtrise des techniques d'analyse des écarts à partir des ratios usuels d'exploitation d'un secteur, d'un point de vente

3) Capacités en management

- Maîtrise des techniques de définition d'une organisation du travail et des plannings en fonction des objectifs et des réglementations en vigueur
- Connaissance des différentes techniques de management
- Connaissance des éléments de base de droit social en entreprise pour appliquer les règles et les procédures

4) Capacités transversales

- Connaissance et maîtrise des techniques de communication en fonction des situations et des interlocuteurs
- Maîtrise des techniques de définition et de mise en place de l'organisation d'une activité, d'un service
- Maîtrise des fonctions de base des logiciels Word, Excel, Power Point, d'Internet.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technicien supérieur du commerce

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Représentants du monde économique local (dont le président du jury), un secrétaire (responsable pédagogique IPC), représentants des formateurs, ancien stagiaire, représentants institutionnels (ANPE- ASSEDIC).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2005

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1204/>