

Technicien supérieur du commerce, spécialisation textile

RNCP1303 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	241w
Code(s) ROME	D1503, D1402, D1509, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Colmar et du centre Alsace (CCI de Colmar et du centre Alsace)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le commercial spécialisé en textile exerce son activité au service d'une grande distribution ou d'un point de vente spécialisé dans le secteur textile habillement et déco-ameublement. - Il contribue à l'élaboration d'un plan d'action commerciale et participe à la définition de la politique marketing de son rayon/service

- Il présente, conseille et vend des produits textiles
- Il participe à l'organisation et à la gestion de son rayon/service

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance et maîtrise des produits et techniques spécifiques du textile-habillement-déco

- Maîtrise des techniques commerciales et de gestion de l'entreprise commerciale spécialisée
- Maîtrise des outils d'analyse et de décisions (comptabilité et gestion)
- Maîtrise des outils d'action commerciale (vente, marketing)
- Connaissances de l'environnement économique, juridique et social (droit, fiscalité économie, distribution, NTIC)
- Maîtrise les outils de bureautique, les Nouvelles Technologies d'Information et de Communication

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Distribution spécialisée textile habillement et déco-ameublement. Du point de vente traditionnel aux rayons spécialisés des hypermarchés, en passant par ceux des grandes surfaces spécialisées.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- chef de rayon - chef de département
- responsable de point de vente
- créateur
- repreneur
- commercial spécialisé
- animateur de réseau 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)	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)	2 738 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	36 695
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

75 % de professionnels, 25 % d'intervenants

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ipcformation.com>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1303/>