

Technico-commercial de l'industrie et des services nautiques

RNCP1363 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	335w
Formacode(s)	15447, 15472
Code(s) ROME	D1407, D1404, D1204, M1301, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2022

Certificateur(s)

INSTITUT NAUTIQUE BRETAGNE · SIRET : 33300514800015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Dans la production de bateaux et d'équipements, ce sont des cadres ou techniciens faisant partie des services commerciaux ou techniques.

Ils ont pour mission l'animation commerciale d'un réseau de distribution, participent à l'élaboration et la commercialisation des produits en relation avec les services marketing, communication et bureau d'études.

Ils coordonnent et organisent le Service après-vente.

Dans les services : Ce sont des cadres ou techniciens chez les distributeurs de biens et d'équipements (distributeurs et courtiers de bateaux neufs et d'occasion, distributeurs d'équipements, shipchandlers, ...) de services (chantiers de maintenance, services associés à la pratique, loueurs de bateaux, port de plaisance).

Ils y exercent des activités de négoce, accueillent, conseillent et proposent des solutions techniques adaptées à une clientèle de professionnels et de particuliers

Ils organisent une surface de vente, animent un réseau commercial de revendeur.

Ils organisent une équipe technique, assurent le suivi clients/ateliers.

Ils évoluent, par la suite, vers des fonctions de direction, créent ou reprennent une entreprise.

Généralement, ils exercent leurs activités dans des PME ou TPE.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

Compétences commerciales :

1. Négocier avec les fournisseurs.
2. Etablir des devis et des factures pour du matériel ou pour un service.
3. Mener une négociation commerciale complexe en tenant compte des éléments spécifiques (reprise du bateau, proposition de services associés, place de port...) en adéquation avec les attentes du client.
5. Constituer un portefeuille qualifié de prospects.
6. Concevoir et mener une action commerciale ciblée.

Compétences de gestion d'entreprise :

1. Utiliser les documents comptables de l'entreprise (compte de résultat, bilan, comptabilité analytique).
2. Analyser la rentabilité d'une opération ou d'une activité.

3. Gérer un centre de profit.

Compétences d'encadrement :

1. Coordonner un planning d'intervention.
2. Prendre en charge la responsabilité d'une équipe de collaborateurs (commerciaux, personnel d'accueil, encadrants nautiques)

Compétences techniques :

1. Assurer la maintenance courante d'une flotte de croiseurs (stock de bateaux neufs et d'occasion, base de location).
2. Analyser les problèmes techniques correspondants : mécanique, électricité, gréement...
3. Intervenir sur des pannes simples ne nécessitant pas le recours à un spécialiste.
4. Transmettre un diagnostic technique à un spécialiste.
5. Gérer un stock de pièces ou de marchandises et les commandes correspondantes.

Compétences nautiques :

1. Assurer la prise en main d'un bateau neuf par un client, les essais de bon fonctionnement et de fiabilité après une opération de maintenance.
2. Manœuvrer, déplacer des bateaux dans un port, participer aux opérations de manutention, convoyer seul un bateau entre deux ports sur des courtes et moyennes distances.
3. Dialoguer de façon compétente sur le plan nautique avec les clients d'une entreprise de location ou avec les acheteurs d'un bateau (programme de navigation, évaluation des compétences nautiques, de sécurité).

Blocs de compétences

RNCP1363BC01 — Actions commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Négocier avec les fournisseurs.
- Etablir des devis et des factures pour du matériel ou pour un service.
- Mener une négociation commerciale complexe en tenant compte des éléments spécifiques (reprise du bateau, proposition de services associés, place de port...) en adéquation avec les attentes du client.
- Constituer un portefeuille qualifié de prospects
- Concevoir et mener une action commerciale ciblée.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation en salle sur un sketch de vente

Deux évaluations en stage sur des salons nautiques (formateur + tuteur)

Soutenance d'un Travail d'équipe sur la conception d'un plan d'actions commerciales

RNCP1363BC02 — Gestion d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Utiliser les documents comptables de l'entreprise (compte de résultat, bilan, comptabilité analytique).
- Analyser la rentabilité d'une opération ou d'une activité.
- Gérer un centre de profit.

Modalités d'évaluation :

Jeu d'entreprise : évaluation en équipe et individuelle

Analyse financière et gestion prévisionnelle

(Ecrit de deux heures chacune)

Marketing : questions de cours et étude de cas (deux heures)

Création entreprise : dossier +Présentation orale d'un travail d'équipe sur un projet de création d'entreprise.

Anglais : écrit (1 heure)

et oral (15 minutes)

Informatique : Ecrit et réalisations

(Excel et système d'information..)

Questions de cours et études de cas (deux heures)

Mémoire de fin de formation

RNCP1363BC03 — Nautique

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Assurer la prise en main d'un bateau neuf par un client, les essais de bon fonctionnement et de fiabilité après une opération de maintenance.
- Manœuvrer, déplacer des bateaux dans un port, participer aux opérations de manutention, convoier seul un bateau entre deux ports sur des courtes et moyennes distances.
- Dialoguer de façon compétente sur le plan nautique avec les clients d'une entreprise de location ou avec les acheteurs d'un bateau (programme de navigation, évaluation des conditions nautiques, de sécurité).

Modalités d'évaluation :

Évaluation en contrôle continu sur les navigations côtières et hauturières

Permis hauturier

test skipper (épreuve pratique)

Évaluation en navigation en habitable sportif + écrit

RNCP1363BC04 — Technique

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences attestées :

- Assurer la maintenance courante d'une flotte de croiseurs (stock de bateaux neufs et d'occasion, base de location).
- Analyser les problèmes techniques correspondants : mécanique, électricité, gréement...
- Intervenir sur des pannes simples ne nécessitant pas le recours à un spécialiste.
- Transmettre un diagnostic technique à un spécialiste.
- Gérer un stock de pièces ou de marchandises et les commandes correspondantes.

Modalités d'évaluation :

Pour chaque session de formation (mécanique, électricité, composite, gréement, maintenance générale...) une évaluation pratique portant sur une compétence clé plus une évaluation théorique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industrie et services nautiques, nautisme, maritime

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial, technico-commercial, vendeur, loueur de bateaux, responsable technique, capitaine de port, chef de base en location, responsable commercial, responsable d'agence, responsable de magasin, chef de projet

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 569 €

Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	78 962
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	23 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

4 professionnels dont le Président de Jury

2 membres de l'INB dont un représentant de l'équipe de direction et un représentant de l'équipe pédagogique

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	9 100 €
Selon la branche	9 094 € – 9 248 €
Prise en charge	Branches concernées
9 100 €	Valeur par défaut · 210 branches

9 248 €

CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs

9 094 €

CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/04/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36393

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1363/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	5 376 €
Coût moyen par dossier	5 376 €
Durée moyenne	693 h
Période	07/2021
France compétences	55 %
Reste à charge titulaire	45 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.