

Technicien du commerce

RNCP1412 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1408, D1403, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	13/03/2009

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie Pau Béarn

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce titre vise les emplois de commercial terrain dont le domaine d'intervention couvre les activités transverses aux fonctions commerciales et des activités spécifiques à la vente itinérante ou à la vente sédentaire. Il peut être amené à travailler dans des entreprises commerciales ou dans les services commerciaux d'entreprises industrielles ou de services. Ses activités s'organisent autour de 3 grandes actions :

- Il s'informe sur le marché et remonte les informations terrain, implante ou contrôle l'implantation de ses produits dans les linéaires.
- Il gère son secteur, son rayon.
- Il vend, négocie, renseigne, conseille le client.

En situation de vente sédentaire : il assure l'approvisionnement, l'entretien de son rayon, la réalisation des vitrines selon les normes définies.

En situation de vente itinérante : il organise ses opérations de prospection, ses tournées, en fonction des objectifs définis.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre justifie les capacités suivantes : 1) compétences commerciales :

- être capable de caractériser un produit et son marché en vue d'appliquer une politique commerciale en mettant en œuvre des techniques de merchandising et de communication
- maîtriser les techniques de vente appliquées aux différentes situations

2) compétences en gestion et organisation :

- connaître et maîtriser les méthodologies d'organisation, de prévision, de calcul et d'analyse afin de définir et suivre les objectifs commerciaux et de rentabilité définis par la hiérarchie

3) les compétences spécifiques à la vente itinérante :

- maîtriser les techniques d'identification, d'organisation d'un secteur

4) les compétences spécifiques à la vente sédentaire :

- connaître et maîtriser les techniques de diagnostic de présentation d'un rayon, d'implantation des soldes, des promotions, de conception d'une vitrine

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le technicien du commerce intervient soit dans des entreprises commerciales (magasins spécialisés, grande distribution), soit dans les services commerciaux des entreprises industrielles ou de services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur conseiller - animateur des ventes
- Chef de rayon
- Représentant
- Attaché commercial
- Prospecteur vendeur
- Vendeur démonstrateur
- Téléprospecteur

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 532 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	98 377
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	29 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

60 à 70 % de membres extérieurs à l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 13/03/2009

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP6909

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1412/>