

Technicien supérieur du commerce

RNCP1487 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

CENTRE CONSULAIRE DE FORMATION · SIRET : 13000809700037

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Collaborateur polyvalent d'une PME/PMI, ce professionnel participe, contribue ou exerce différentes activités dans des domaines qui ne relèvent pas directement de la production. Quelles que soient ses fonctions, il intègre de façon indissociable la dimension commerciale et l'objectif de rentabilité dans ses pratiques. Il contribue au développement et à l'amélioration de l'organisation, de l'efficacité, de la rentabilité et de l'image de l'entreprise, il exerce des responsabilités commerciales, d'administration et de gestion commerciale, ainsi que d'assistance à l'exportation.

D'une manière générale, ses activités se décomposent en tout ou partie de la manière suivante :

- Etablir un dispositif de veille, exploiter et transmettre des informations (mise à jour des fichiers clients, de la concurrence, etc)
- Participer à la gestion des relations de travail dans une équipe
- Gérer, contrôler et optimiser les résultats de son activité
- Détecter les tendances du marché, fixer et suivre les objectifs commerciaux
- Sélectionner et prospecter des marchés étrangers en fonction de leur fiabilité et de l'exportabilité (des produits)
- Calculer les prix et préparer les offres à l'export en tenant compte des coûts , des aspects juridiques, financiers/paiement , réglementaires et des risques
- Réaliser des études de prix en intégrant les coûts de production, de logistique et les impératifs de rentabilité
- Effectuer un suivi de clientèle
- Réaliser une étude de marché sur différents pays
- Collecter et transmettre des informations comptables
- Utiliser les informations comptables pour analyser la rentabilité dégagée par ses clients
- S'intégrer dans une organisation, élaborer des procédures (d'achats, de suivi des fournisseurs, des clients)
- Participer à la démarche qualité de l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités de ce professionnel s'articulent autour de trois grands domaines de compétences :

1) Compétences dans le domaine Commercial

- Maîtriser les techniques de prospection et de valorisation des offres à l'export en tenant compte des règles du commerce international
- Connaître les techniques d'exploitation d'un fichier clientèle afin de prospecter les nouveaux clients en France ou à l'Etranger, en tenant compte du contexte interculturel
- Maîtriser les techniques de marketing international afin d'élaborer une stratégie commerciale et positionner le

produit face à la concurrence sur les marchés étrangers

- Maîtriser les méthodes de réalisation d'un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée , événementiels...à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont
- Connaître les principes de mise en place des techniques de prospection
- Connaître et maîtriser les techniques liées à une négociation commerciale ,en conseillant techniquement les clients et en proposant les produits adaptés
- Connaître les principes de rédaction des documents de transports, des documents douaniers
- Maîtriser les techniques de vente, de négociation des prix, des quantités et des délais de livraison

2) Compétences en Gestion

- Connaître et maîtriser les techniques de gestion de la logistique administrative des ventes (suivi et classement des dossiers fichiers clients, facturation, statistiques de vente, prévisions de vente, budgets commerciaux, tableaux de bord)
- Connaître les principes de base de la comptabilité générale , de calculs des amortissements et des provisions, de calculs de TVA
- Maîtriser les techniques de calculs statistiques et de probabilité nécessaires aux actions commerciales
- Maîtriser les techniques de calculs préparatoires à l'élaboration d'un plan de financement

3) Compétences dans le domaine transversal

- Maîtriser les méthodes et techniques de communication écrite et orale
- Connaître et maîtriser les outils bureautiques et les applications informatiques nécessaire au traitement de l'information, et à l'organisation de l'entreprise
- Maîtriser les techniques de planification afin d'optimiser les différentes procédures (administratives, commerciales et comptables)
- Connaître les techniques de gestion d'une base documentaire

4) Compétences associés

- Maîtriser deux langues étrangères , langage commercial rédaction de courriers commerciaux et phoning en langues étrangères
- Etre capable de suivre le déroulement d'une affaire de la commande jusqu'au paiement

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité : commerce, entreprises exportatrices.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - assistant commercial export trilingue,
• cadre 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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193

Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

100% professionnels : Directeur Régional du Commerce Extérieur, Directeur de la COFACE, Directeur Commercial export, Cadres de l'administration des douanes, Chefs d'entreprise, Responsable de société de transports, Anciens stagiaires, major de promotion

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

idem

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/1487/>