

Technicien supérieur en commerce, options : ameublement et décoration, matériaux de construction

RNCP1497 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1407, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

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, ce professionnel est un professionnel susceptible de s'adapter à des situations diverses et agir dans un contexte professionnel très évolutif. Il participe, contribue ou exerce différentes activités dans les 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.

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, optimiser les résultats de son activité
- Détecter les tendances du marché, fixer et suivre les objectifs commerciaux
- Accueillir, vendre, prospecter, et effectuer un suivi de clientèle
- Proposer et établir des contrats de vente
- Analyser la crédibilité des clients
- Elaborer un plan marketing opérationnel (étude de la concurrence, des nouveaux produits, comportement des consommateurs et proposer des moyens d'action
- Réaliser une étude de marché sur une zone de chalandise donnée
- Participer à la conception des actions publicitaires ou promotionnelles
- Collecter et transmettre des informations comptables
- Utiliser les informations comptables pour analyser la rentabilité dégagée par ses clients
- En fonction de son expérience professionnelle antérieure, gérer une activité commerciale, ou un point de vente
- 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 attestées du Technicien supérieur du commerce s'articulent autour de trois grands domaines de compétences :

1) Compétences dans le domaine Commercial

- Maîtriser le vocabulaire économique et technique de l'entreprise, ainsi que la connaissance des produits

- Maîtrise des techniques d'élaboration d'un plan de prospection (physique, téléphonique, publiposté, événementiels...) à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont
- Maîtrise des techniques de négociation commerciale, en conseillant techniquement les clients et en proposant les produits adaptés
- Maîtrise des techniques de suivi commercial et administratif
- Connaissance et maîtrise des techniques d'étude de marché et de plan marketing

2) Compétences en Gestion

- Principes de base de la comptabilité générale, de calculs des amortissements et des provisions, de calculs de TVA
- Connaissance des calculs statistiques et de probabilité nécessaires aux actions commerciales
- Maîtrise des calculs préparatoires à l'élaboration d'un plan de financement
- Maîtrise des techniques d'interprétation des ratios clés de la rentabilité d'exploitation

3) Compétences transverses

- Maîtrise des méthodes et techniques de communication écrite et orale
- Connaissance des outils bureautiques et des applications informatiques nécessaires au traitement de l'information, et à l'organisation de l'entreprise
- Connaissance des techniques de planification et d'optimisation des différentes procédures (administratives, commerciales et comptables)
- Connaissance des techniques de gestion d'une base documentaire

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce, services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial - Responsable de négoce
- Conseiller vendeur

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2006
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1497/>