

Technicien supérieur du commerce

RNCP1513 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, D1504, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

INSTITUT DE PROMOTION COMMERCIALE (IPC) VALENCE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le technicien supérieur du commerce est généralement assimilé à un personnel d'encadrement intermédiaire dépendant hiérarchiquement d'un directeur commercial.

Il exerce des activités telles que :

- l'élaboration et le suivi de la gestion d'une entreprise afin d'en améliorer la rentabilité (sur des principes définis par la hiérarchie)
- l'élaboration de la stratégie marketing d'une entreprise et/ou la gestion de production commerciale afin de fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs à court et moyen termes en correspondance avec les équilibres financiers préalables
- gestion, planification, motivation et animation d'une équipe afin de donner un cadre précis quant à l'obtention des objectifs définis en concertation avec la direction.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires du titre de Technicien supérieur du commerce ont les capacités suivantes : - connaissance et maîtrise des approches stratégiques des entreprises pour mettre en œuvre les politiques marketing de production commerciale et de vente

- connaissance et maîtrise des techniques de communication au travers des médias internes et externes en mettant en œuvre des formations destinées à améliorer l'animation de son équipe
- connaissance des techniques de gestion financière de l'entreprise et d'utilisation de documents comptables et financiers adéquats

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'évolution du poste va dans le sens d'un accroissement des responsabilités avec des postes tels que : Directeur commercial, Chef des ventes, Chef de secteur (grande distribution), Directeur de magasin. Le certifié exerce son activité dans des entreprises structurées commerciales, industrielles, de la distribution (petite, moyenne, grande) des secteurs du commerce, industrie, services, Grandes et Moyennes Surfaces.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types emplois accessibles : - Cadre commercial

- Responsable marketing

- Chef des ventes
- Responsable Grandes et Moyennes Surfaces
- Manager

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 786 €
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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	45 955
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
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 R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE
Président commission formation, Responsable du centre de formation, Responsable formation continue, Chefs d'entreprise, Conseillers en formation, Formateurs. (30% de professionnels)

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/1513/>