

Technicien supérieur du commerce

RNCP1589 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Ecole Hubert Curien
<http://www.ecole-curien.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le champ d'intervention du technicien supérieur du commerce comporte les activités suivantes : - Réaliser une étude marketing et l'analyser ;

- Définir une politique produit et de prix ;
- Analyser le patrimoine et la rentabilité de l'entreprise ;
- Réaliser les budget et les contrôler ;
- Organiser l'activité commerciale en France et à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance des techniques de communication (publicité, marketing direct, promotion des ventes, sponsoring) ;

- Maîtrise des techniques de calcul de coûts et des règles de la comptabilité
- Maîtrise des méthodes d'analyse financière et d'établissement de budget prévisionnel
- Connaissance en fiscalité
- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise de l'anglais : vocabulaire courant et commercial
- Maîtrise des outils bureautiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout type d'entreprise industrielle, entreprise commerciale, entreprise de service.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Cadres, Commerciaux.

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

3 professionnels + un représentant C.C.I.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<http://www.carifcentre.org>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1589/>