

Technicien supérieur des forces de vente

RNCP1657 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/01/2011

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les techniciens supérieurs sont des commerciaux opérationnels capables de collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances et susceptibles d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ils sont capables : - d'élaborer un plan d'action commerciale (PAC)

- d'établir un plan de prospection et la mettre en oeuvre
- de mener des négociations commerciales
- de manager son activité et assurer une fonction de veille
- de gérer et développer une clientèle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les techniciens supérieurs des forces de vente intègrent les équipes commerciales des entreprises du secteur privé. Le secteur le plus important est celui des activités financières, puis le commerce de gros et de détail, le service aux entreprises, les services aux particuliers et l'industrie.

D'une manière générale, on peut cependant dire que tous les secteurs d'activités sont représentés dans les postes des techniciens supérieurs des forces de vente.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial en biens d'équipements professionnels ; - Attaché commercial en services auprès des entreprises ;
- Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières ;
- Attaché commercial en biens de consommation ;
- Responsable des Ventes ;
- Cadre technico-commercial ;
- Attaché commercial bancaire ;
- Responsable d'exploitation en assurances.

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le Jury de Certification est composé comme suit :

- 1 Président de jury (Membre qualifié représentant du monde économique)
- 2 professionnels (1 représentant des salariés / 1 eprésentant des employeurs)
- 1 Ex-stagiaire
- 1 Représentant de l'IFV (qui organise le jury, qui participe en tant qu'observateur neutre et assure le secrétariat de séance).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/01/2011
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP12374

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1657/>