

Technicien Supérieur du Commerce

RNCP1720 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

INSTITUT DE PROMOTION COMMERCIALE (IPC)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Technicien supérieur du commerce exerce ses activités dans 3 domaines majeurs : commerce, gestion et management stratégique.

Il peut exercer les fonctions suivantes :

- assistant manager de PME PMI : il est en charge des fonctions commerciales (sédentaires et/ou itinérantes)
- administration et/ou gestion commerciale, voire responsabilité d'un centre de profit.

Quelles que soient ses fonctions, il intègre dans ses pratiques, la connaissance de son environnement local.

Son champ d'activité se situe autour de 4 domaines de références :

- Commerce et marketing : en amont de l'action commerciale il réalise des actions marketing, de communication, de merchandising

Selon qu'il exerce en sédentaire ou en itinérant, il vend, supervise les relations avec les clients, participe aux négociations avec les clients, les fournisseurs, prestataires, il organise son secteur géographique, il s'assure de la revente de ses produits

- Gestion : il gère son point de vente, son secteur son activité commerciale
- Management stratégique : il manage ses équipes, participe à la définition de la stratégie commerciale, à la gestion d'un centre de profit.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées peuvent se diviser en 5 pôles de compétences qui requièrent les capacités suivantes : - pôle de compétences stratégiques : connaissances des techniques de définition de stratégie commerciale, de stratégie managériale, de gestion du centre de profit ; connaissances des techniques de veille

- pôle de compétences commerciales : maîtrise des techniques de prospection, de vente, de négociation, de suivi de ses actions.
- pôle de compétence de gestion : connaissances des techniques de gestion des relations fournisseurs, clients et prestataires financiers ; être capable d'évaluer les résultats, d'optimiser son activité, de gérer les flux
- pôle de compétences managériales : connaissances des techniques d'animation et de gestion du personnel
- pôle de compétences transversales : maîtriser les techniques de communication (orales, écrites, informatiques) dans un contexte d'activité commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Cette certification pluridisciplinaire et polyvalente, donne accès à des typologies d'entreprises très diverses quant à

leur domaine d'activité. Avec une nette prédominance de la PME/PMI, le Technicien supérieur du commerce trouve sa pleine raison d'être aussi bien dans l'industrie, le commerce et le service.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- cadres commerciaux - cadres de la gestion commerciale
- personnel de la distribution et de la vente

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

professionnels, anciens stagiaires, professionnels de l'insertion, formateurs

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

professionnels, anciens stagiaires, formateurs

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1720/>