

Technicien supérieur du commerce spécialisation Distribution interentreprises

RNCP1721 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
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 spécialisé interentreprises exerce son activité dans 3 domaines majeurs : commerce, gestion et logistique, management stratégique.

- Commerce et marketing : en amont de l'action commerciale, il réalise des actions marketing, de communication, de merchandising. Il assure une veille permanente (marché, secteur, produits). Il exerce en sédentaire et/ou en itinérant, vend, organise, gère, supervise les relations entre les distributeurs, les relations avec les clients et les fournisseurs, participe aux négociations avec les fournisseurs, prestataires, organise son secteur géographique, s'assure de la revente de ses produits en animant son réseau de distributeurs
- Gestion : il gère son secteur (interentreprises et commerce de gros) son point de vente (commerce de gros) son activité commerciale, assure le lien avec les services logistiques
- Management stratégique : il manage ses équipes, participe à la définition de la stratégie commerciale, à la gestion d'un centre de profit.

Il peut assurer les fonctions suivantes :

- assistant manager dans le secteur d'activités référent
- responsabilités dans des fonctions commerciales et d'animation de réseaux de distributeurs
- administration et/ou de gestion commerciale.

La spécialisation ' interentreprises ' permet d'occuper des postes en lien avec les services logistiques de l'entreprise (approvisionnement, stockage et commercialisation), voire la responsabilité d'un centre de profit.

Il intègre dans ses pratiques, expertise du secteur de la distribution interentreprises et connaissance des produits. (Produits spécialisés à haute valeur ajoutée) ou le commerce de gros (produits alimentaires, boissons...).

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 économique et commerciale du secteur d'activité référent

- pôle de compétences commerciales : maîtrise des techniques de prospection, de promotion, de vente, de négociation, de suivi des actions
- pôle de compétence de gestion : maîtrise des techniques de gestion des relations fournisseurs, clients et prestataires financiers, être capable d'évaluer ses résultats et optimiser son activité, 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

Les techniciens du commerce spécialisé exercent le plus souvent dans des TPE/PME-PMI du secteur du commerce spécialisé interentreprise ou commerce de gros. Dans une grande majorité des cas, les entreprises ciblées comptent un effectif de 10 à 30 personnes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Des fonctions d'assistant manager des PME/PMI, des responsabilités dans des fonctions commerciales et d'animation de réseaux de distributeurs, des fonctions d'administration et/ou de gestion commerciale en lien avec les aspects logistiques de l'activité, voire la gestion d'un centre de profit.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1721/>