

Technicien (ne) supérieur (e) commercial (e)

RNCP1900 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'Emploi

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) technicien(ne) supérieur(e) commercial (e), établit, dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, la stratégie commerciale du secteur dont il (elle) a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients. Il (elle) mène à bien chacune des affaires des ses prospects/clients : il (elle) conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés ; il (elle) conçoit et négocie la proposition commerciale et conclut le contrat.

Le secteur dont il (elle) a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques, et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local).

Il (elle) dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il (elle) en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il (elle) élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

Le (la) technicien(ne) supérieur(e) commercial(e) effectue des déplacements fréquents auprès des clients/prospects de son secteur. Lorsque la zone qu'il (elle) couvre est étendue, ses déplacements peuvent le (la) tenir éloigné(e) de son domicile pendant plusieurs jours.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées et descriptif des composantes de la certification :

1. PRESENTER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET NEGOCIER LA PROPOSITION COMMERCIALE.

Construire une solution technique à partir de l'identification des besoins et/ou du projet du prospect.

Rédiger et négocier la proposition commerciale pour conclure le contrat.

Mettre en œuvre des actions de suivi pour fidéliser le client.

2. ELABORER UNE STRATEGIE DE GESTION DE SECTEUR ET METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES.

Analyser son marché pour contribuer à l'évolution de l'offre commerciale et développer les ventes.

Organiser son plan d'actions commerciales en fonction de ses objectifs, des affaires en cours et du potentiel de prospection de son secteur.

Analyser le résultat d'une affaire, évaluer ses performances commerciales et rendre compte.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP7141

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1900/>