

Commerce spécialité Technico-Commercial

RNCP19512 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	330, 220
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université Haute Alsace - Mulhouse

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Promouvoir les produits.
- exploiter le fichier clientèle et Prospecter les nouveaux clients.
- Elaborer les dossiers de réponse aux appels d'offres.
- Conseiller techniquement les clients et proposer le ou les produits adaptés.
- Négocier les contrats mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation des commandes.
- Suivre le déroulement des contrats.
- Veiller au respect des engagements contractuels.
- Participer à l'installation du produit vendu.
- Informer les clients sur l'utilisation du produit vendu.
- Assurer un suivi des clients.
- Analyser les résultats commerciaux et financiers.
- Proposer des axes de recherche pour l'adaptation des produits aux besoins des clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Compétences associées :
 - Comprendre des langues étrangères, notamment l'anglais.
 - Connaître les bases de la gestion commerciale et financière.
 - Connaître les bases de la mercatique (marketing).
 - Capacités liées à l'emploi :
- L'emploi/métier requiert d'être capable de :
- négocier avec les clients et prendre en compte leur avis.
 - Analyser, synthétiser et mémoriser des informations techniques et commerciales.
 - Anticiper les évolutions du marché.
 - S'adapter aux nouvelles technologies.
 - S'adapter à une clientèle variée

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Domaines d'application :

- Agroalimentaire.
- Bois, papier carton.
- Chimie, pétrole, pharmacie.
- Electricité, électronique.
- Matériaux, métallurgie.
- Mécanique.
- Télécommunications.
- Textile.
- Autres industries.

Champs d'intervention :

- Régional ou national.
- International.

Lieu d'exercice de l'activité :

- Entreprise industrielle.
- Société d'ingénierie.

Ils correspondent au code 463 – Techniciens commerciaux et technico-commerciaux – de la nomenclature PCS de l'INSEE et aux codes 220w et 330w de la liste des codes NSF du CNIS.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Chef de secteur
- Responsable technico-commercial
- Responsable marketing opérationnel
- Responsable d'agence
- Responsable service après-vente...

Lieu d'exercice de l'activité :

- Entreprise industrielle.
- Société d'ingénierie.

Ils correspondent au code 463 – Techniciens commerciaux et technico-commerciaux – de la nomenclature PCS de l'INSEE et aux codes 220w et 330w de la liste des codes NSF du CNIS.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Les jurys sont composés d'enseignants et de professionnels conformément à la répartition indiquée dans l'arrêté du

17 novembre 1999

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de VAE est organisé selon les modalités fixées au sein de l'UHA.

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19512/>