

Technicien supérieur en commercialisation des produits de la mer

RNCP1958 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	213w
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan (CCIM) - Pôle INNOMER

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le champ d'activité du Technicien supérieur du commerce spécialisé en produits de la mer se situe dans 3 domaines majeurs : commerce, gestion et management stratégique. Il assure des fonctions d'assistant manager de PME-PMI dans le secteur d'activité référent, des responsabilités dans des fonctions commerciales, des fonctions d'administration et/ou de gestion commerciale, voire la responsabilité d'un centre de profit.

Quelles que soient ses fonctions, il intègre dans ses pratiques, de façon indissociable, connaissance du secteur et maîtrise des produits.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités STRATEGIQUES : - Connaissance et maîtrise des techniques de mise en oeuvre et de suivi d'une stratégie commerciale

- Maîtrise des techniques de veille

Capacités COMMERCIALES :

- Maîtrise des techniques de prospection, promotion, négociation et vente des produits de la mer

Capacités DE GESTION :

- Connaissance des principes de gestion comptable
- Maîtrise des techniques de gestion des relations fournisseurs, clients et prestataires financiers
- Connaissance et maîtrise des techniques de gestion des stocks

Capacités MANAGERIALES :

- Maîtrise des méthodes d'organisation et d'optimisation d'une activité
- Connaissance des techniques de gestion et recrutement du personnel

Capacités TRANSVERSALES :

- Connaissance et maîtrise des techniques de communication (par oral/écrit)
- Maîtrise des outils informatiques
- Connaissance d'une langue étrangère

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Production, transformation, négoce des produits de la mer.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technico-commercial, chef de rayon, acheteur, assistant qualité.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Professionnels de la filière.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2006
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1958/>