

Droit, Economie, Gestion - Mention : Commerce - Spécialité : Technico-commerciale

RNCP21836 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402, D1403, D1406, D1407, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Nice Sophia Antipolis

<http://portail.unice.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le technico-commercial propose, en étroite collaboration avec les services de production et les bureaux d'études, des solutions techniques autour d'une véritable stratégie commerciale dont l'enjeu est d'adapter de façon précise, les produits à la demande de la clientèle.

Ses missions sont variées et s'étendent de la prospection, à la gestion et au développement d'un portefeuille de clients dans différents secteurs d'activités exigeants une connaissance technique (industriel, scientifique). De même, il assure le suivi des ventes, exploite les données commerciales, conseille, informe et apporte, d'une façon générale, une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

La prospection de nouveaux marchés amène également le technico-commercial à participer au chiffrage et à la négociation commerciale des contrats. Son champ d'activités englobe la commercialisation de produits standards ou de produits sur-mesure.

Enfin, le technico-commercial assure le lien entre le client et les différents intervenants. Il occupera aussi des fonctions de manager auprès de ses collaborateurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences clés :

Maîtrise d'une spécificité technologique, scientifique, informatique, numérique,
Exploitation de données techniques et commerciales, Savoir promouvoir un produit,
Analyse technique des problèmes précis du client, proposer le ou les produits adaptées,
Capacités commerciales (pertinence du ciblage des contacts à l'efficacité de la négociation),
Aptitudes marketing et stratégie (de l'innovation à la différenciation de l'offre),
Dynamisme, entreprenant, force de proposition,
Autonomie, sens de l'initiative, réactivité,
Capacité d'innovation commerciale, organisationnelle et technique,
Aisance relationnelle et capacités de communication, s'adapter à une clientèle variée.

Compétences connexes :

Capacités managériales,
Comprendre des langues étrangères, notamment l'anglais,

Compétences dans l'approche des marchés étrangers,
Savoir s'adapter aux nouvelles technologies,
Participer à l'installation, essais et mise en œuvre des produits vendus,
Assurer un suivi de clientèle et un service après vente (SAV).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Selon son parcours d'origine, le diplômé de cette formation, considéré comme polyvalent, peut exercer dans de multiples secteurs d'activités comme :

les entreprises d'informatique, de réseaux et télécommunications,
l'électronique, l'électricité, l'électrotechnique,
l'agroalimentaire,
le génie civil, le bois, le textile
le domaine mécanique,
le matériel médical,
et l'ensemble du domaine industriel.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Représentant technico-commercial,
Chargé de clientèle dans le domaine technologique et scientifique,
Chargé de marketing opérationnel,
Prospecteur de nouveaux marchés, biens et services industriels,
Vendeur ou acheteur de biens et services industriels,
Chef de produits, Responsable avant-vente biens et services industriels,
Chef de projets,
Responsable d'agences,
Créateur ou repreneur d'entreprise.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 906 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 374
Jugés difficiles à recruter	39 %

Emplois saisonniers 3 %

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux
--	--

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

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem statut d'étudiant

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Si l'ingénierie pédagogique le permet

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

IUT Nice Côte d'Azur - <http://www.iut.unice.fr/>

Université de Nice Sophia-Antipolis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21836/>