

Responsable technico-commercial France et international

RNCP23674 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1407, H1102, D1402, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	25/07/2020

Certificateur(s)

CTI

<http://www.cti-learning.com>

CTI · SIRET : 75072159900017

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable Technico-Commercial France et International assure les activités suivantes :

Activité 1 : Veille technologique, commerciale et concurrentielle

- veille technologique sur les produits et les services (normes, brevets, innovation)
- veille commerciale : création et alimentation d'une base de données prospects/clients ; recherche d'appels d'offres France et international
- veille concurrentielle
- rédaction des fiches techniques des nouveaux produits
- interface avec les ingénieurs et techniciens (usine, bureaux d'études, service après-vente) en France et à l'international)

Activité 2 : développement de l'action commerciale France et international

- segmentation du portefeuille prospects/clients/ produits/services
- identification de la cible prospects et des besoins nouveaux de la clientèle
- définition d'un plan d'action commerciale sur la France et/ou sur l'international
- prospection de la cible définie
- recherche et réponse aux appels d'offres nationaux et internationaux
- élaboration de l'offre commerciale
- participation à l'élaboration de projets complexes chez les clients (avant-vente, cahier des charges, solutions clients)
- mise en place d'un réseau de commercialisation internationale

Activité 3 : Négociation commerciale France et international

- segmentation du portefeuille prospects/clients/ produits/services
- négociation avec les partenaires (agents, distributeurs, franchisés, licenciés...) du réseau de commercialisation
- à l'international, s'adapter aux spécificités interculturelles
- reporting des informations du terrain (place de la concurrence et de son offre technique, présentation de la conjoncture économique, politique, technique).

Activité 4 : Suivi et reporting de l'action commerciale

- élaboration des outils de reporting (tableaux de bord sur les résultats de l'activité commerciale, performance des équipes commerciales)

- réalisation d'un rapport d'activité avec le tableau des prévisions et des réalisations
- présentation du rapport d'activités commerciales lors des revues de direction
- supervision de l'installation des produits vendus et interface avec les services techniques et/ou installateurs locaux à l'international
- suivi de la réalisation des projets/ contrats selon les procédures et outils mis en place dans le système de management de la qualité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- 1 - Définir une stratégie de veille à l'international et à en mesurer les résultats
- 2 - Assurer le développement France et international
- 3 - Mener des négociations commerciales internationales
- 4 - Réaliser, présenter et soutenir un reporting d'activité commerciale

Blocs de compétences

RNCP23674BC01 — Mettre en place une veille commerciale, concurrentielle et réaliser une étude de marché

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Rechercher et identifier les évolutions produits / services
- Utiliser les outils de l'intelligence économique
- Etablir une matrice SWOT
- Segmenter et cibler les marchés
- Positionner une gamme de produits / services
- Utiliser les outils du mix-marketing
- Analyser le positionnement et différenciation des concurrents

Modalités d'évaluation :

- Etude de marché
- Réaliser une étude de marché qui intègre les points de veille : commerciale, concurrentielle
- Remise d'un dossier professionnel et soutenance orale devant un jury professionnel

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 1 du référentiel de certification « Veille technologique, commerciale et concurrentielle »

RNCP23674BC02 — Communiquer dans un environnement multiculturel

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Comprendre les différences culturelles
- Identifier les typologies des cultures
- Communiquer avec aisance
- Construire un langage commun
- Travailler avec des partenaires étrangers (Anglophones , Allemands, Russes, Chinois, Brésiliens....)

Modalités d'évaluation :

Etude de cas « pratiques interculturelles »

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 1 du référentiel de certification « Veille technologique, commerciale et concurrentielle »

RNCP23674BC03 — Mettre en place une stratégie digitale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Produire un site performant
- Maîtriser les outils numériques d'animation
- Communiquer efficacement auprès de ses cibles

- Maîtriser les nouvelles technologies
- Animer les réseaux sociaux en lien avec l'activité de la structure
- Assurer un reporting sur l'actualité des réseaux sociaux.

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas web marketing
- Mise en situation professionnelle ou analyse du dossier
- Présentation orale et écrite de l'étude et soutenance face à un jury de professionnels.

Modalités de la certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 2 du référentiel de certification

« Assurer le développement France et International »

RNCP23674BC04 — Définir un plan d'action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- Définir les objectifs commerciaux
- Segmenter le portefeuille prospects / clients / produits / services
- Sélectionner les méthodes de prospection
- Etablir les budgets commerciaux
- Créer et animer un réseau commercial

Modalités d'évaluation :

- Réaliser un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / produit
- Remise d'un dossier professionnel et soutenance orale devant un jury professionnel

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 2 du référentiel de certification « Assurer le développement France et International »

RNCP23674BC05 — Elaborer une offre et répondre

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Rédiger les clauses juridiques et commerciales d'une offre
- Construire les conditions générales de vente
- Calculer le prix de vente en fonction de l'Incoterm
- Analyser les spécificités des appels d'offres
- Analyser et préparer la réponse aux appels d'offres
- Manager les projets internationaux

Modalités d'évaluation :

Etude de cas offre commerciale France et international

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 2 du référentiel de certification « Assurer le développement France et International »

RNCP23674BC06 — Négocier et établir le contrat

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Construire les argumentaires commerciaux
- Préparer ses entretiens de négociation
- Elaborer une grille de négociation
- Ecouter le client
- Utiliser les techniques de questionnement, de reformulation
- Argumenter ses demandes
- Réfuter les objections
- Analyser les styles de négociation
- Utiliser les techniques actives de conclusion
- Analyser le contexte juridique international - les grandes familles de contrats internationaux

– Rédiger les clauses d'un contrat de vente (commerciales, logistiques, financières et juridiques)

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale
- Etude de cas « analyse d'un contrat commercial »

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 3 du référentiel de certification « Mener des négociations commerciales internationales »

RNCP23674BC07 — Suivre les actions commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Elaborer les outils de pilotage de l'activité commerciale
- Présenter les résultats à une direction commerciale
- Suivre la réalisation d'un projet international
- Suivre une affaire internationale -

Modalités d'évaluation :

Etude de cas « suivi commercial »

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 4 du référentiel de certification « Réaliser, présenter et soutenir un reporting d'activité commerciale »

RNCP23674BC08 — Manager une équipe commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Piloter l'activité commerciale
- Animer la performance de son équipe
- Motiver et mobiliser son équipe commerciale
- Adapter son style de management
- Conduire une réunion commerciale
- Management responsable

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle

Modalités de certification :

Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 4 du référentiel de certification « Réaliser, présenter et soutenir un reporting d'activité commerciale »

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs professionnels sont concernés et la taille de l'entreprise n'est pas un critère majeur pour l'exercice de cette fonction. De plus en plus d'entreprises exercent une activité à l'international et ont besoin de responsables technico-commerciaux pour développer leurs ventes de produits industriels et techniques et assurer un retour sur les demandes des clients en termes de produits techniques

L'industrie, les services informatiques, l'ingénierie et le bâtiment, l'agroalimentaire, le traitement des eaux, l'énergie, la maintenance d'équipements, les télécoms, les biens d'équipement, la haute technologie...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires

Chargé de grands comptes

Ingénieur commercial

Responsable commercial France / international

Attaché commercial

RÉGLEMENTATIONS 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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de :

- directeur pédagogique du CTI
- 4 personnalités externes au centre (professionnels de la fonction commerciale France / internationale)

et le cas échéant :

- du tuteur / responsable de l'entreprise employeur du candidat

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Directeur pédagogique et 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 25/07/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15025

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35150

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23674/>