

Mention Technico-commercial -

RNCP23791 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 255w
Code(s) ROME	D1407, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris-Sud - Paris 11

<http://www.u-psud.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Développer la clientèle et prospecter auprès de nouveaux clients,
- Analyser des cahiers des charges,
- Répondre aux consultations des marchés publics,
- Rédiger des offres et des devis,
- Analyser le besoin des clients,
- Négocier des contrats,
- Lancer des appels d'offres,
- Sélectionner les fournisseurs, conclure les marchés, gérer et suivre administrativement le marché passé, contrôler les coûts et délais.
- Piloter certaines des activités commerciales de la société.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Maîtriser les divers modes de communication et d'échanges : français, anglais, nouvelles technologies.
- Savoir communiquer par téléphone et par écrit
- Savoir identifier une situation contractuelle et ses conséquences
- Comprendre les mécanismes du Droit commercial
- Savoir évaluer la rentabilité d'une entreprise
- Mettre en œuvre les outils propres à la prospection et les adapter à la politique commerciale de l'entreprise
- Savoir construire les premiers éléments d'un plan d'action commercial
- Savoir construire une matrice concessions/contreparties dans la négociation client
- Inscire son action dans une démarche qualité
- Savoir gérer un appel d'offres
- Etre capable de définir un plan d'action "achats" (moyens, ressources, budget...)
- Etre capable de comprendre une stratégie marketing en ayant une vision transverse de son produit/marché
- Connaître et comprendre les étapes Maintenance, SAV, Relation client
- Etre capable d'intégrer un retour d'expérience
- Avoir un sens du contact et de la relation empathique, des qualités d'écoute

Etre capable de suivre l'évolution technologique et d'anticiper les besoins de la clientèle

Savoir faire preuve de hauteur de vue et d'esprit de synthèse pour être capable d'animer et d'organiser la distribution sans être systématiquement au contact du client « final »

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Industrie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Technico-commercial
Acheteur
Ingénieur technico-commercial
Ingénieur d'affaires
Consultant
Direction commerciale

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 971 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)	40 233
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des 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
Enseignants de la formation, tuteurs de stage, représentants de la profession.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE
Enseignants de la formation, représentants de la profession

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Enseignants de la formation, maîtres d'apprentissage, représentants de la profession

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants de la formation, tuteurs entreprises, représentants de la profession

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

au moins 2 professionnels (personne ayant une activité principale autre que l'enseignement) et une majorité d'enseignants-chercheurs

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23791/>