

Mention "Technico-commercial"

RNCP26036 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paul Sabatier - Toulouse 3

<http://www.ups-tlse.fr>

Université Jean Jaurès - Toulouse 2

<http://www.univ-tlse2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette mention comprend un parcours type «Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)» dont les activités et les compétences ou capacités attestées sont décrites ci-après.

- Développement d'un portefeuille de clients et recherche de nouveaux clients au sein d'entreprises privées et publiques en France et à l'international
- Étude de la demande client, recherche de la meilleure solution technico-économique
- Formulation des demandes d'études auprès des services techniques compétents, afin d'assurer une réponse compatible avec le besoin client, négociation des conditions d'achats auprès des fournisseurs.
- Établissement d'une proposition commerciale, et conduite de la négociation technique, commerciale et financière jusqu'à la finalisation de la commande et son règlement.
- Communication et analyse de son activité
- Analyse du marché, veille concurrentielle, mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise, veille technologique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Analyser un marché (demande, offre, concurrence, évolution) et l'environnement économique, juridique et réglementaire de l'entreprise pour appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise ;
- Analyser le portefeuille clients, identifier, qualifier et contacter les prospects pour participer à la conception et à la mise en place des plans d'actions marketing et commerciales ;
- Identifier et analyser les besoins des clients et des prospects pour leur faire des propositions adaptées
- Présenter et négocier les propositions commerciales, calculer leur rentabilité et proposer leur financement, pour conclure la vente ;
- Organiser et planifier son activité pour travailler efficacement ;
- S'exprimer à l'écrit et à l'oral pour pouvoir rédiger une offre commerciale et technique, mener un entretien, faire des présentations en public, rendre compte de son activité et remonter des informations à l'écrit et à l'oral ;
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère, a minima dans la langue anglaise et en particulier lire un document commercial et technique ;
- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et

prendre des initiatives

- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

A Agriculture, Sylviculture, Pêche

B Industries Extractives, Agricoles, Alimentaires

C Industries manufacturières

D Électricité, gaz, vapeur et air conditionné

E Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution

F Constructions et travaux de construction

G Commerce

H Services de transport et d'entreposage

M Services professionnels, scientifiques et techniques

S Autres services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial (sédentaire, itinérant)
- Chargé d'affaires
- Responsable clientèle
- Responsable de zone export

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %

Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, 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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé :

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Accords européens ou internationaux

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-tlse3.fr>

<http://www.univ-tlse2.fr>

Université Toulouse II

Université Toulouse III

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26036/>