

CQP Technico-commercial en recouvrement

RNCP26316 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	313t
Code(s) ROME	D1402, D1407, K1902
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3301 — Personnel des prestataires de services dans le domaine du secteur tertiaire
Date d'échéance	07/06/2019

Certificateur(s)

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire - Syndicat national des cabinets de recouvrement de créances et de renseignements commerciaux (ANCR)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le technico-commercial en recouvrement développe le portefeuille clients de la société qu'il représente. Il vend les produits et services de l'entreprise. Pour cela il prospecte et visite une clientèle de professionnels. Il conseille le client en matière de recouvrement et fidélise la clientèle. Il a un double objectif, augmenter le portefeuille client et le chiffre d'affaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Prospecter des marchés, analyser des besoins de clients et commercialiser des prestations de recouvrement de créances
- Préparer et initier des actions de recouvrement de créances pour le compte de clients / créanciers
- Développer un portefeuille clients

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le technico-commercial en recouvrement exerce son activité dans un cabinet de recouvrement mais peut travailler dans toute entreprise qui opère du recouvrement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Chargé d'affaires en recouvrement
- Attaché commercial en recouvrement
- Délégué commercial en recouvrement

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)	3 002 €
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit · tension 4/5 (Élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	38 617
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

66% de professionnels

33% de représentants de l'organisme

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	07/06/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ANCR

CPNE des Prestataires de Service du Secteur Tertiaire

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26316/>