

Responsable technico-commercial

RNCP30373 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, D1402, D1509, M1704, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2019

Certificateur(s)

Association internationale pour la formation (AIPF)

<http://www.ecoles-idrac.com/idrac/campus-de-lyon>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le, la « Responsable technico-commercial » exerce principalement les fonctions relatives aux métiers du commerce et du marketing, dans tous les secteurs d'activités qui constituent le tissu économique du territoire d'insertion.

Le, la « Responsable technico-commercial » exerce 5 activités principales. Ces activités, selon la taille de l'entreprise, peuvent s'exercer dans un cadre local (agence ou centre de profit), national ou international, en France ou à l'étranger.

Activité A1 : Analyse des marchés et collaboration à la stratégie commerciale

Activité A2 : Elaboration du plan d'actions commercial et marketing opérationnel

Activité A3 : Déploiement de l'action commerciale et management des équipes commerciales.

Activité A4 : Pilotage des processus de ventes techniques et développement des ventes.

Activité A5 : Analyse des résultats commerciaux et gestion de l'activité digitale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste que le (la) titulaire est capable d'exercer les fonctions de :

- management opérationnel des équipes commerciales,
- mise en synergie des stratégies et des moyens en vue d'atteindre les résultats et objectifs fixés (résultats de gestion efficace des ressources humaines, objectifs de développement commercial et marketing, gestion et reporting précis de budgets, résultats globaux à dégager),

Les compétences et capacités déployées respectent les consignes édictées par la politique globale mise en œuvre sur le développement durable et pérenne de son organisation.

Blocs de compétences

RNCP30373BC01 — Déployer l'action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Déployer l'action commerciale : Organiser l'action commerciale en suivant les directives du plan d'action général.

Modalités d'évaluation :

Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité de développement d'affaires.

En milieu professionnel : L'apprenant est placé en situation développement d'affaires et de management de projets. Preuves de compétence retranscrites dans le Mémoire (écrit) et soutenance (oral)- Travail individuel.

RNCP30373BC02 — Analyser les résultats

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Suivre et interpréter les indicateurs commerciaux et financiers conduisant à produire un « feed-back » stratégique et tactique. Gérer et relayer l'activité digitale de son unité commerciale.

Modalités d'évaluation :

Contrôles en cours de formation (CCF) :

Mise en situation professionnelle reconstituée

(Centre de formation)

Travail écrit + Mise en situation professionnelle réelle (stage ou alternance)

En fin

de formation : Mémoire et soutenance de fin d'étude sous forme d'une démarche d'analyse à mener et de communication digitale contextualisée.

RNCP30373BC03 — Piloter les processus

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Piloter les processus: Gérer le processus des ventes d'affaires en mettant en œuvre les techniques de management de projet et de développement des ventes (Gantt, MSProject).

Modalités d'évaluation :

Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée

(Centre de formation)

Travail écrit + Mise en situation professionnelle réelle (stage ou alternance).

Evaluation du tuteur en entreprise sur le LEA (Livret Electornique de l'Alternant), Dossier professionnel réalisé pendant les périodes en entreprise.

RNCP30373BC04 — Analyser les marchés

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser les marchés : Réaliser un diagnostic commercial stratégique en conduisant une analyse de de l'environnement complet et pertinent.

Modalités d'évaluation :

Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité d'analyse marketing.

Entreprise (stage ou alternance) : Mémoire (écrit) et soutenance (oral) - Travail individuel soutenu

RNCP30373BC05 — Elaborer un plan d'action

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Elaborer un plan d'action : Bâtir un plan d'action en mettant en œuvre les techniques de segmentation, de ciblage et de positionnement.

Modalités d'évaluation :

Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité à travailler à partir de plans commerciaux structurés et budgétés.

En milieu professionnel : L'apprenant est placé en situation de management opérationnel d'équipes. Preuves de compétence retranscrites dans le Mémoire (écrit) et soutenance (oral)- Travail individuel soutenu.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteurs de la production de biens ou de services à destination des entreprises (B2B), ou de la distribution (agro-

alimentaire, biens de consommations durables et semi-durable).

- Secteurs des biens et services de grande consommation (grande distribution, banque, téléphonie mobile).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable du développement commercial, Responsable commercial et/ou marketing, Responsable achats techniques, Responsable technico-commercial, Responsable marketing-vente technique, Ingénieur Technico-commercial, Responsable d'agence et de centre de profit, Responsable Prescription technique, Chargé d'études, responsable du développement, Ingénieur des ventes, Ingénieur d'affaires, Junior SALES et Marketing, Responsable grands comptes, Consultant, consultante en évaluation et modèles d'affaires, Consultant marketing, Project Manager, Directeur, directrice Marketing, Business Développeur, Cadre commercial, Chef de projet 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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 916 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 187
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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 R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Président : Directeur Général

Membres : 5 professionnels - 4 représentants de l'école

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président du Jury : Professionnel dirigeant d'entreprise, désigné par le Président de l'AIPF - IDRAC

Membres : 2 professionnels salariés

2 représentants de l'école

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/04/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP18061

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34184

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ecoles-idrac.com/>

<http://www.ecoles-idrac.com>

<http://idrac-network.com/>

Site partenaire

Site partenaire

Site partenaire

Site partenaire

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30373/>