

Un des meilleurs ouvriers de France (diplôme national)

Groupe XVII: Métiers de l'hôtellerie, du commerce et des services - Classe 5: Technico-commercial - commerciale en solutions sanitaires ou énergétiques

RNCP32183 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	Autre — Autre certification professionnelle de droit
Code(s) NSF	227
Formacode(s)	24162, 22697, 34502
Code(s) ROME	D1407, F1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE · SIRET : 11004301500012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités exercées portent sur les différents aspects du métier du technico-commercial(e) en solutions sanitaires ou énergétiques avec un niveau d'exigence et un degré d'excellence très élevé. Elles couvrent un vaste champ d'interventions dans la vente de solutions et services mobilisant des compétences commerciales et des savoirs techniques. En situation de vente et de livraison, il est capable de découvrir et de définir les besoins du client, d'argumenter les avantages des équipements et d'apporter des conseils techniques. C'est un négociateur-vendeur qui conseille la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il connaît les solutions afin de pouvoir argumenter sur les produits présentés en fonction des marques, des technologies, des techniques industrielles de fabrication et les précautions et restrictions d'usage au regard des contraintes juridiques et environnementales.

Les activités consistent à :

- Inventorier les ressources pour préparer une négociation et vendre une solution ; ?
- Réaliser la communication, le conseil, la négociation, le développement et la gestion de la clientèle ; ?
- Réaliser la recherche, la sélection, la production et le partage des informations techniques et commerciales ; ?
- Contribuer à la valorisation de l'offre, à l'activité technico-commerciale et logistique de l'entreprise et à la contribution à l'évolution de la politique commerciale
- Mettre en œuvre les projets technico-commerciaux. ?

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Voir le référentiel sur le site du COET-MOF.

- Préparer un projet et le message à transmettre dans le respect de l'image de l'entreprise ;
- Identifier le profil et les attentes du client du client et les éléments du cahier des charges ;
- Concevoir la mise en œuvre d'une démarche commerciale, les solutions technico-commerciales et les supports

de communication ;

- Choisir les outils de communication pour valoriser les solutions. ; ?
- Formaliser de solutions dans toutes leurs composantes (technique, commerciale, ?esthétique, financière, réglementaire, environnementale, logistique...) ; ?
- Argumenter sur des produits techniques (évolution des technologies, procédés utilisés et services associés).

Le candidat doit restituer son travail oralement et par écrit avec des moyens de communication numériques présentant les travaux réalisés.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'exercice du métier de technico-commercial(e) en solutions sanitaires ou énergétiques, à ce niveau de compétence, peut s'exercer au sein d'entreprises PME, PME, groupe industriel dans les secteurs de la fabrication et distribution de produits sanitaires et énergétiques,.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager commercial, Chef des ventes, Chef d'agence, Responsables des ventes

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)	Très élevée (5/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 578 €
Familles professionnelles (FAP)	B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP · tension 5/5 (Très élevée) B7X91 — Cadres des études BTP, des études géologiques, du métré de la construction et du contrôle et diagnostic technique du BTP · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 263
Jugés difficiles à recruter	44 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	B6X71 — Techniciens experts et chargés d'études du BTP B7X91 — Cadres des études BTP, des études géologiques, du métré de la construction et du contrôle et diagnostic technique du BTP R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 01/01/2024

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32183/>