

Commerce option thermique énergétique

RNCP3285 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 227
Code(s) ROME	D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Joseph Fourier Grenoble I

<http://www.ujf-grenoble.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le professionnel assumant la fonction technico-commerciale en thermique énergétique intervient dans le pilotage ou la conduite d'installations d'équipements sanitaires, de chauffage et de climatisation. Il diagnostique rapidement les symptômes de dysfonctionnement ou d'écart par rapport au plan de fabrication. Il veille à l'amélioration de la qualité et à la gestion optimale des coûts de fabrication.

En tant qu'attaché technico-commercial, il participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise. Il vend des produits techniques ou des services liés à la thermique et à l'énergie. Il négocie et conduit des affaires sur des marchés professionnels spécialisés jusqu'à la signature des contrats. Il prospecte aussi de nouveaux clients. Il effectue régulièrement le reporting commercial.

Dans le cadre du service après-vente, il assure une assistance technique auprès des clients.

En tant que chargé d'affaires en équipements, ce professionnel veille à l'amélioration de la qualité et à la gestion optimale des coûts de fabrication.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La distribution spécialisée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants : -Chargé d'affaires en équipements et installations dans des entreprises de climatisation et énergies renouvelables

- Attaché technico-commercial pour la vente de matériel catalogué ou de responsable de point de vente.

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)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ujf-grenoble.fr/>

<http://www.iut.ujf-grenoble.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3285/>