

Commerce option technico-commercial en dispositifs médicaux

RNCP3308 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	331
Code(s) ROME	D1405
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

En tant que délégué commercial, ce professionnel assure la vente de matériels médicaux et une prestation de service à des particuliers et des professionnels du secteur de la santé. Il gère le suivi de sa clientèle et prospecte de nouveaux clients. Il réalise également des études liées à un domaine de compétences techniques et scientifiques particulier.

En tant que responsable de magasin de distribution, il conseille les clients et réalise des animations commerciales. Quelle que soit sa fonction, il coordonne des projets et organise le service après-vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel exerce le métier d'agent technico-commercial (pour la prestation de services dans le secteur de la santé, la vente de matériels spécialisés aux centres de soins et d'hospitalisation publics ou privés, la vente aux distributeurs et centrales d'achat) ou de responsable de point de vente spécialisé (conseil, vente, location aux particuliers ; matériel d'assistance à domicile, vente aux professionnels de santé).

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, Apprentissage, 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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3308/>