

COMMERCE spécialité Technico-commercial

RNCP3547 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1402, D1407, M1707, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

<http://www.univ-rouen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Connaisseurs des processus de fabrication et des besoins des clients et du marché, les technico-commerciaux proposent, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle. Ils prospectent, gèrent et développent un portefeuille de clients, industriels ou de la grande distribution. Ils assurent le suivi des ventes, exploitent les données commerciales, conseillent, informent et apportent une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

Ils prospectent de nouveaux marchés, et participent au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats. Leur champ d'activité s'étend des produits standards jusqu'au sur mesure.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- analyse technique des problèmes précis du client
- exploitation de données techniques
- exploitation de données commerciales
- étude de faisabilité du projet
- rédaction professionnelle des offres
- pratique de la reformulation empathique
- gestion du temps commercial en intégrant les contraintes de l'unité
- prospection et du développement de son portefeuille de clientèle
- négociation et prise de commande
- installation, essai et mise en service des solutions offertes.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

. Technico-commerciaux, attaché commercial

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants : - Technico-commerciaux

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)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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

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.univ-rouen.fr>

<http://www.univ-rouen.fr/iutrouen>

<http://www.univ-rouen.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3547/>