

# Technico-commercial de l'Industrie et des Services Nautiques

RNCP36393 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                          |
| Code(s) NSF             | 335, 312                          |
| Formacode(s)            | 34581, 23622, 34582, 34076, 42027 |
| Code(s) ROME            | M1704, D1404, M1302, D1407, D1204 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'enregistrement   | 25/04/2022                        |
| Date d'échéance         | 25/04/2027                        |

## Certificateur(s)

INSTITUT NAUTIQUE BRETAGNE · SIRET : 33300514800015

## Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme       | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------------|----------------|----------------------------------|
| INB COTE D'AZUR | 18060001700362 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification professionnelle connaît plusieurs évolutions depuis son précédent enregistrement, notamment dans le domaine du "numérique" et du "suivi client". L'industrie du nautisme connaît en effet, depuis quelques années, une forte évolution dans la digitalisation de ses services. Ainsi, les missions du Technico-Commercial ont évolué, nécessitant d'interagir à travers un ensemble d'outils numériques dédiés dans la captation de nouveaux prospects mais aussi de maintenir le lien avec ses clients, entre autres par les différents "outils sociaux" à sa disposition. C'est notamment le cas dans la vente mais aussi dans la location de bateaux (plateformes de réservation en ligne, sites de vente en ligne d'équipements ...) Il devient l'animateur, au sein de sa structure, de la mise en œuvre de la stratégie digitale de cette dernière.

### ACTIVITÉS VISÉES

Organisation et suivi de son activité commerciale dans le nautisme Organisation

- Recueil des informations nécessaires à l'élaboration d'un plan d'actions commerciales en direction des clients de son secteur : recueil

d'informations sur les pratiques commerciales de la concurrence, caractéristiques économiques et commerciales du secteur du nautisme...

- Veille sur le marché, les clients cibles, veille concurrentielle (entreprises, produits, services...)
  - Formalisation d'un plan d'actions correspondant aux objectifs commerciaux de l'entreprise et à sa gamme de produits (bateaux, équipements) , de solutions techniques ou services (locations, reprise, maintenance de bateaux)
  - Organisation
- de ses activités commerciales (prise de rendez-vous, prospection,

déplacement, participation à des salons, gestion administrative)

- Prospection (acquisition de nouveaux clients, développement des nouveaux marchés, qualification des prospects et évaluation des potentiels, prise de rendez-vous, représentations de son entreprise lors de salons, des réunions de professionnels ...)
- Organisation d'événements ou manifestations nautiques (portes ouvertes, salons, sorties ...)

Suivi

- Mise

à jour du fichier de clients et de prospects

- Elaboration

de tableaux de suivi de son activité et de sa performance commerciale

- Evaluation des résultats des actions commerciales
- Transmission

des résultats de ses activités commerciales à sa hiérarchie sous forme de bilan d'activités, de compte-rendu...

- Développement

et mise à jour des contenus numériques concernant les prestations de

l'entreprise sur le site et les réseaux sociaux (vidéos, supports...)

- Proposition d'amélioration continue de l'offre de l'entreprise à partir des informations recueillies sur le terrain, des outils et documents de l'entreprise en lien avec son activité

Conseil, vente et négociation commerciale et technique concernant les produits (bateaux et accessoires), services et prestations (locations, reprise, maintenance de bateaux) auprès des clients

- Identification

des besoins, des attentes techniques et budgétaires et du projet nautique

du client après entretien (définition du cahier des charges avec le client)

- Recherche d'informations techniques, réglementaires, financières et commerciales auprès des différents services de l'entreprise et/ou des fournisseurs
- Information et conseil des clients sur l'offre de l'entreprise
- Formalisation d'une offre technique et commerciale : vente de bateaux, d'équipements, prestations de locations, reprise, maintenance de bateaux ...
- Présentation et argumentation des solutions au client (vente de bateaux, d'équipements, prestations de locations, reprise, maintenance de bateaux ...)
- Négociation selon la politique commerciale de l'entreprise et conclusion de la négociation avec le client

Suivi des prestations et des contrats auprès du client : suivi de la préparation du bateau et de ses équipements, suivi de prestations en chantier nautique, préparation technique de la flotte de location de bateaux, essais en mer ...

- Suivi

des prestations techniques (préparation du bateau, commande d'équipements ou options auprès des fournisseurs, interventions ponctuelles de maintenance ou de réparation ...)

- Suivi

administratif des contrats, du financement, des paiements des factures, de l'immatriculation du bateau

- Mise en main d'un bateau ou d'un équipement avec le client
- Supervision ou réalisation d'essais et de vérifications de fonctionnement et de fiabilité après des interventions techniques
- Manœuvre et déplacement d'un bateau dans le respect de la réglementation
- Conseil sur l'utilisation du bateau et des équipements au client
- Mise

en œuvre et/ou suivi des actions correctives en cas d'insatisfaction du client

Gestion d'un centre de profit (TPE) dans les entreprises nautiques

- Etude

de marché pour le développement de l'activité du centre de profit (nouveaux services, nouvelles prestations, nouveaux produits, nouveaux

clients)

- Formalisation

du budget prévisionnel et identification du niveau de rentabilité

- Suivi du

chiffre d'affaires du centre de profit et des résultats

- Animation

des équipes

- Contrôle des documents comptables du centre de profit (compte de résultat, bilan...)
- Identification des écarts et mise en œuvre de mesures correctives

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc de compétences 1 : Organisation et suivi de son activité commerciale dans le nautisme

C 1.1 Réaliser une veille technique, technologique,

économique et concurrentielle afin de proposer un plan d'actions commerciales pertinent

C 1.2 Réaliser des études marketing opérationnelles sous la forme d'enquêtes, questionnaires, tables rondes ...

C 1.3 Identifier les moyens nécessaires à la mise en œuvre de ses activités commerciales

C

1.4 Elaborer un plan d'actions commerciales correspondant aux objectifs commerciaux de l'entreprise et à sa gamme de produits (bateaux, équipements), de solutions techniques ou services (locations, reprise, maintenance de bateaux)

C

1.5 Organiser, prioriser et réaliser ses activités commerciales (prise de rendez-vous, prospection, déplacement, participation à des salons, gestion administrative)

C 1.6 Elaborer et mettre à jour un fichier de clients et de prospects et un tableau de suivi de son activité à l'aide d'outils de gestion de la relation client.

C

1.7 Organiser des événements ou des manifestations nautiques (portes ouvertes, salons, sorties ...) dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et dans l'objectif de fidéliser les clients

C

1.8 Développer et mettre à jour des contenus numériques concernant les prestations de l'entreprise sur le site et les réseaux sociaux (vidéos, supports...)

C 1.9 Proposer des

axes d'amélioration concernant l'offre de l'entreprise à partir d'une analyse des résultats et des informations recueillies sur le terrain

Bloc de compétences 2 : Conseil, vente et négociation commerciale et technique concernant les produits (bateaux et accessoires), les services et prestations (locations, reprise, maintenance de bateaux) auprès des clients

C

2.1 Créer des conditions favorables à l'échange avec le client

C

2.2 Analyser les besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente

C

2.3 Présenter et conseiller le client sur les produits, solutions, services proposés par l'entreprise en utilisant le vocabulaire adapté

C

2.4 Elaborer une offre technique et commerciale adaptée aux besoins des clients : vente de bateaux, d'équipements, prestations de locations, reprise, maintenance de bateaux ...

C

2.5 Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux questions et aux objections du client

C

2.6 Conclure l'entretien

C

2.7 Établir une relation commerciale durable et de qualité entre l'entreprise et le client

Bloc de compétences 3 : Suivi des prestations et des contrats auprès du client : suivi de la préparation du bateau et de ses équipements, suivi de prestations en chantier nautique, préparation technique de la flotte de location de bateaux, essais en mer ...C 3.1 Réaliser

le suivi administratif du contrat (de vente de bateaux, de location et de services) en interne, en externe et avec le client.

C

3.2 Suivre les prestations techniques (préparation du bateau, commande d'équipements ou options auprès des fournisseurs, interventions de maintenance ou de réparation ...)

C

3.3 Assurer les essais et/ ou vérifications de fonctionnement et de fiabilité après des interventions de maintenance en utilisant des aides techniques appropriées, le cas échéant

C

3.4 Assurer la mise en main d'un bateau avec le client en utilisant des aides techniques appropriés le cas échéant

C

3.5 Manœuvrer et déplacer un bateau dans le respect de la réglementation en utilisant des aides techniques appropriés le cas échéant

C

3.6 Identifier les causes d'un litige ou d'une réclamation et mettre en œuvre les actions correctives adaptées à la situation

Bloc de compétences 4 : Gestion d'un centre de profit (TPE) dans les entreprises nautiques

C

4.1 Elaborer le budget prévisionnel du centre de profit ou d'une nouvelle activité

C

4.2 Analyser l'ensemble de données comptables et analytiques du centre de profit afin de s'assurer de sa pérennité (compte de résultat, bilan ...)

C

4.3 Suivre le budget, le chiffre d'affaires du centre de profit, identifier les écarts et mettre en œuvre les actions correctives appropriées

C

4.4 Animer une équipe dans le respect de la réglementation sociale

C

4.5 Suivre et analyser les activités du centre de profit en utilisant les outils de contrôle et de mesure de l'activité et les indicateurs de performance

## Blocs de compétences

### RNCP36393BC01 — Organiser et suivre son activité commerciale dans le nautisme

#### LISTE DE COMPÉTENCES

C 1.1 Réaliser une veille technique, technologique, économique et concurrentielle afin de proposer un plan d'actions commerciales pertinent

C

1.2 Réaliser des études marketing opérationnelles sous la forme d'enquêtes,

questionnaires, tables rondes ...

C

1.3 Identifier les moyens nécessaires à la mise en œuvre de ses activités commerciales

C

1.4 Elaborer un plan d'actions commerciales correspondant aux objectifs commerciaux de l'entreprise et à sa gamme de produits (bateaux, équipements), de solutions techniques ou services (locations, reprise, maintenance de bateaux)

C

1.5 Organiser, prioriser et réaliser ses activités commerciales (prise de rendez-vous, prospection, déplacement, participation à des salons, gestion administrative)

C 1.6 Élaborer et mettre à jour un fichier de clients et de prospects et un tableau de suivi de son activité à l'aide d'outils de gestion de la relation client.

C

1.7 Organiser des événements ou des manifestations nautiques (portes ouvertes, salons, sorties ...) dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et dans l'objectif de fidéliser les clients

C

1.8 Développer et mettre à jour des contenus numériques concernant les prestations de l'entreprise sur le site et les réseaux sociaux (vidéos, supports...)

C 1.9 Proposer des axes d'amélioration concernant l'offre de l'entreprise à partir d'une analyse des résultats et des informations recueillies sur le terrain

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Projet de développement commercial (écrit et présentation en soutenance)
- Etude de cas pratique ou mise en situation reconstituée pour la mise en œuvre du plan d'action commerciale (plan de prospection et l'organisation d'un événement)
- Mise en situation de paramétrage et envoi de e mailing à l'aide du CRM)
- et / ou

Évaluation écrite

Les

évaluations sont organisées et aménagées en fonction de la situation du candidat : aménagement du temps dédié aux évaluations / Utilisation d'aides techniques appropriées ou aides de personnes / aménagement du poste de travail)

### **RNCP36393BC02 — Conseiller, vendre et négocier commercialement et techniquement les produits (bateaux et accessoires), les services et prestations (locations, reprise, maintenance de bateaux) auprès des clients**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

C

2.1 Créer des conditions favorables à l'échange avec le client

C

2.2 Analyser les besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente

C

2.3 Présenter et conseiller le client sur les produits, solutions, services proposés par l'entreprise en utilisant le vocabulaire adapté

C

2.4 Élaborer une offre technique et commerciale adaptée aux besoins des clients : vente de bateaux, d'équipements, prestations de locations, reprise, maintenance de bateaux ...

C

2.5 Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux questions et aux objections du client

C

2.6 Conclure l'entretien

C

2.7 Établir une relation commerciale durable et de qualité entre l'entreprise et le client

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Sketchs de vente/simulation
- Evaluation des compétences en entreprise par le tuteur et/ ou un formateur du centre de formation (par exemple sur un salon)

Les évaluations sont organisées et aménagées en fonction de la situation du candidat : aménagement du temps dédié aux évaluations / Utilisation d'aides techniques appropriées ou aides de personnes / aménagement du poste de travail)

### **RNCP36393BC03 — Suivre les prestations et les contrats auprès du client : suivi de la préparation du bateau et de ses équipements, suivi de prestations en chantier nautique, préparation technique de la flotte de location de bateaux, essais en mer ...**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### C 3.1 Réaliser

le suivi administratif du contrat (de vente de bateaux, de location et de services) en interne, en externe et avec le client.

C 3.2 Suivre les prestations techniques (préparation du bateau, commande d'équipements ou options auprès des fournisseurs, interventions de maintenance ou de réparation ...)

C 3.3 Assurer les essais et/ ou vérifications de fonctionnement et de fiabilité après des interventions de maintenance en utilisant des aides techniques appropriées, le cas échéant

C 3.4 Assurer la mise en main d'un bateau avec le client en utilisant des aides techniques appropriés le cas échéant

C

3.5 Manœuvrer et déplacer un bateau dans le respect de la réglementation en utilisant des aides techniques appropriés le cas échéant

C

3.6 Identifier les causes d'un litige ou d'une réclamation et mettre en œuvre les actions correctives adaptées à la situation

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation reconstituée d'interventions techniques et de vérifications en atelier et/ ou questionnaire écrit concernant les interventions techniques à réaliser en atelier
- Tests nautiques et/ou évaluation en situation (mise en main d'un bateau à un client)
- Evaluation écrite concernant le calcul de marée et la construction d'une route sur carte marine ou validation du permis hauturier
- Evaluation écrite / Etude de cas concernant les suivis des contrats, les financements, les facturations et/ ou suivi des prestations techniques réalisées
- Dossier technique SAV

en lien avec le suivi des prestations techniques réalisées en SAV en centre de formation et/ ou en entreprise,

le suivi administratif et le suivi d'une réclamation

Les

évaluations sont organisées et aménagées en fonction de la situation du candidat : aménagement du temps dédié aux évaluations / Utilisation d'aides techniques appropriées ou aides de personnes / aménagement du poste de travail)

## **RNCP36393BC04 — Gérer un centre de profit (TPE) dans les entreprises nautiques**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

C 4.1 Elaborer le budget prévisionnel du centre de profit ou d'une nouvelle activité

C 4.2 Analyser l'ensemble de données comptables et analytiques du centre de profit afin de s'assurer de sa pérennité (compte de résultat, bilan ...)

C 4.3 Suivre le budget, le chiffre d'affaires du centre de profit, identifier les écarts et mettre en œuvre les actions correctives appropriées

C 4.4 Animer une équipe dans le respect de la réglementation sociale

C 4.5 Suivre et analyser les activités du centre de profit en utilisant les outils de contrôle et de mesure de l'activité et les indicateurs de performance

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Projet de développement commercial (partie gestion prévisionnelle)
- Etude de cas (analyse financière marketing)
- Etude de cas de pilotage, suivi et analyse du budget et de l'activité du centre de profit à l'aide d'outils numériques
- Epreuve écrite sur le management d'équipe et le droit social

Les évaluations sont organisées et aménagées en fonction de la situation du candidat : aménagement du temps dédié aux évaluations / Utilisation d'aides techniques appropriées ou aides de personnes / aménagement du poste de travail)

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Le secteur d'activité s'organise autour de quatre grandes familles, l'industrie, les services, la glisse/la pleine nature et les ports de plaisance.

Les titulaires de la certification " Technico-commercial(e) des Industries et des Services Nautiques" sont présents dans les différentes familles, plus particulièrement celle des services où ils sont le plus représentés et sur l'ensemble du territoire national.

### **TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

Le

Technico-commercial de l'Industrie et des Services Nautiques possède de fortes compétences commerciales qui s'appuient sur une expertise technique et nautique.

Les autres appellations du métier :

Commercial, Technico-commercial, Chargé d'affaires, Vendeur, Loueur, Conseiller technique nautisme, Chef de base de location, Responsable commercial, Responsable d'agence de vente de bateaux, Responsable de magasin d'accastillage, Responsable SAV, animateur réseaux, Agent de port de plaisance, Maître de port

### **RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ**

Il n'existe pas de règlement d'activités propre aux activités du / de la Technico-commercial(e) des Industries et des Services Nautiques à l'exception de la conduite des navires à moteur de plus de 6CV nécessitant le permis côtier et à une distance de plus de 6 milles nécessitant le permis hauturier qui est préparé durant la formation.

## **Marché du travail**

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 569 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible)<br>J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible)<br>R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible)<br>R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 79 083                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 34 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 23 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports<br>J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme<br>L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés<br>R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels<br>R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux                                                                                                                                       |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les pré-requis à l'entrée en formation sont :

- Avoir obtenu une certification de niveau 4 ou justifier d'une expérience professionnelle significative en relation avec le référentiel de certification
- Etre titulaire du permis côtier
- Etre motivé et avoir un projet professionnel dans le secteur du nautisme validé par le jury de sélection avant l'entrée en formation

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

6 personnes composent le jury de certification :

- 4 professionnels du secteur du nautisme :
  - o 2 issus de la liste des employeurs,
  - o 2 issus de la liste des salariés,
- 1 représentant de l'équipe de direction de l'INB

- 1 représentant de l'équipe pédagogique de l'INB.

67% des membres du jury de certification sont extérieurs au certificateur : l'INB

#### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

6 personnes composent le jury de certification :

- 4 professionnels du secteur du nautisme :
  - o 2 issus de la liste des employeurs,
  - o 2 issus de la liste des salariés,
- 1 représentant de l'équipe de direction de l'INB
- 1 représentant de l'équipe pédagogique de l'INB.

67% des membres du jury de certification sont extérieurs au certificateur : l'INB

#### COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

6 personnes composent le jury de certification :

- 4 professionnels du secteur du nautisme :
  - o 2 issus de la liste des employeurs,
  - o 2 issus de la liste des salariés,
- 1 représentant de l'équipe de direction de l'INB
- 1 représentant de l'équipe pédagogique de l'INB.

67% des membres du jury de certification sont extérieurs au certificateur : l'INB

## Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

|                                |                                                                   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 9 100 €                                                           |
| <b>Selon la branche</b>        | 9 094 € – 9 248 €                                                 |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                        |
| 9 100 €                        | Valeur par défaut · 210 branches                                  |
| 9 248 €                        | CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs                       |
| 9 094 €                        | CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat |

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date de décision</b>                    | 25/04/2022 |
| <b>Durée de l'enregistrement</b>           | 5 ans      |
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 25/04/2027 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2020  | 15        | 0        | 100 %            | —            |
| 2019  | 38        | 0        | 100 %            | 85 %         |
| 2018  | 32        | 0        | 77 %             | 57 %         |

## Liens avec d'autres certifications

#### ANCIENNES VERSIONS

RNCP1363

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.institut-nautique.com/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36393/>

## Où se former

|                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| Formations référencées | 2                   |
| Organismes             | 2                   |
| Régions couvertes      | 2                   |
| Prix indicatif         | 13 104 € – 15 178 € |
| Durée                  | 1332 – 1470 h       |

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

## Se former en apprentissage

|                                |                      |
|--------------------------------|----------------------|
| Formations en apprentissage    | 3                    |
| Organismes gestionnaires (CFA) | 2                    |
| Organismes formateurs          | 3                    |
| Régions couvertes              | 2                    |
| Départements couverts          | 2                    |
| Organismes certifiés Qualiopi  | 3                    |
| Sessions                       | de 09/2025 à 06/2028 |

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 1                 |
| Parcours menés à terme | 1                 |
| Taux d'achèvement      | 100 %             |
| Période                | 09/2022 – 06/2023 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                        |          |
|------------------------|----------|
| Dossiers CPF engagés   | 1        |
| Montant total engagé   | 13 104 € |
| Coût moyen par dossier | 13 104 € |
| Durée moyenne          | 1332 h   |
| Période                | 07/2022  |

|                   |      |
|-------------------|------|
| <b>Entreprise</b> | 70 % |
|-------------------|------|

|                           |      |
|---------------------------|------|
| <b>France compétences</b> | 30 % |
|---------------------------|------|

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.