

Technicien supérieur du commerce en équipement de la maison

RNCP380 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1509, D1503, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

CCI DE METZ - CCI FORMATION

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la certification exerce son activité dans le domaine du commerce spécialisé grand public (magasins de bricolage, d'articles de décoration, de jardinage, d'électricité, de sanitaire),... ou distributeurs spécialisés dans ces domaines. Il suit les objectifs fixés par la Direction et rend compte des résultats.

CONNAISSANCE DU PRODUIT (bricolage, décoration, jardinerie, électricité, sanitaire,...)

Il apporte une réponse technique adaptée à une demande formulée par le client. Il réalise une démonstration d'utilisation du produit au client. Il s'informe de l'évolution technique des produits de son secteur.

CONNAISSANCE ACTEURS DU SECTEUR

Il sollicite le bon interlocuteur : fournisseur, enseignants, ...

Il se constitue un réseau-ressources de professionnels avec qui il entretient des contacts réguliers pour maintenir une connaissance actualisée du marché et des produits. Ainsi, il se forme et s'informe régulièrement des évolutions des produits.

CONNAISSANCE COMPORTEMENT D'ACHAT

Il optimise son offre produit en fonction des comportements d'achats spécifiques.

CONNAISSANCE DE LA RÉGLEMENTATION JURIDIQUE ET FISCALE

- Il applique la réglementation en vigueur dans le cadre de son activité.

MISE EN PLACE DE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- Il adapte et complète à ce secteur spécifique les concepts et techniques de l'action commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire doit être capable de : - maîtriser les techniques et la technologie liées aux familles des produits dont il a la charge

- mettre en œuvre la terminologie et les pratiques professionnelles en usage
- identifier les interlocuteurs du secteur
- maîtriser le cadre juridique et la réglementation de son secteur
- spécifier au secteur les éléments essentiels à la mise en place d'un Plan d'Actions Commerciales
- conduire des projets et animer des équipes
- mobiliser des compétences variées qui lui permettent de s'adapter et de se préparer à des missions évolutives dans différentes fonctions d'une PME

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce spécialisé grand public, Grandes surfaces bricolage,
Grande distribution spécialisée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- chef de rayon - attaché commercial
- chef de département commercial

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 802 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 912
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Professionnels du secteur et institutionnels.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2006
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ipcformation.com>

<http://www.ccifformation.org>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/380/>