

Responsable technico-commercial

RNCP39122 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310, 312p
Formacode(s)	34581, 32110
Code(s) ROME	D1407, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/05/2024
Date d'échéance	31/05/2029

Certificateur(s)

ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION · SIRET : 33037752400047

Partenaires habilités

14 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 14 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION	33037752400047	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION NOTRE DAME DE VERNEUIL	78513892600015	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION REGIONALE D'EDUCATION PERMANENTE DU MORBIHAN	81460944200011	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCE EMPLOI FORMAT ACCOMPAG PROF	82454940600018	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700122	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700197	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700262	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700270	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700304	Former et organiser l'évaluation
ECOLE TOURANGELLE SUPERIEURE ETABLISSEMENT PRIVE E.T.S.	32764189000048	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 14 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39122-responsable-technico-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un contexte de mutation technologique et de réindustrialisation, la certification de Responsable Technico-Commercial répond au besoin de former des acteurs commerciaux hybrides combinant les compétences de commercial à champ large et d'expert technique orienté résultat et service client. Dans ce contexte, son rôle est d'apporter des solutions adaptées aux besoins de ses clients, d'innover et de faire évoluer ses solutions en collaboration avec les équipes clients. Du premier contact au service après-vente, il est l'interlocuteur de confiance de ses clients et le relais privilégié auprès de l'ensemble des services supports de l'entreprise : recherche et développement, qualité, maintenance, production, financier etc. L'objectif de la certification est de former des Responsables Technico-Commerciaux capables d'assurer une interface de qualité entre les équipes techniques et les forces commerciales, de prendre en charge le processus du cycle de vente et d'accompagner techniquement et économiquement le processus de vente. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Dans une grande entreprise, il pourra encadrer des équipes opérationnelles exerçant dans des lignes métiers différents et devra coordonner leurs objectifs. Le Responsable Technico-Commercial issu de cette certification peut ainsi dans certaines organisations manager et animer une équipe de petite taille (production et assistantat par exemple). Il peut également participer à des projets transverses en relation avec d'autres équipes, de manière à faire bénéficier les autres départements de ses compétences techniques et de sa connaissance des clients.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse technique, commerciale et concurrentielle

- Identification des parties prenantes
- Construction d'un outil de veille
- Identification des critères
- Identification des décisionnaires
- Réalisation d'un benchmark.

Evolution du système d'informations

- Réalisation d'une cartographie du système d'information
- Incrémentation du SI
- Optimisation du SI
- Evolution du SI
- Communication interne formelle et informelle
- Transmission d'informations

Analyse du projet client et conseil technique

- Structuration d'information
- Découverte du besoin client
- Reformulation du besoin
- Expression du besoin

Négociation technico commerciale

- Évaluation des avantages concurrentiels ;
- Prise en compte des besoins du client ;
- Création d'argumentaire d'objection ;
- Construction d'un plan d'argumentation.

Proposition commerciale de l'affaire

- Prise en compte des caractéristiques
- Respect des marges
- Création de tableaux de bords

Développement du portefeuille clients

- Mise à jour de la base de données clients actuels ;
- Utilisation des outils numériques ;
- Prospection de nouveaux marchés ;
- Participation à des salons ;
- Réalisation de visites sur site ;
- Développement de son image professionnelle.

Identification des Appels d'offres et Analyse du cahier des charges technique et fonctionnel

- Expression du besoin ;
- Définition de solutions ;
- Établissement de mémoire technique ;
- Recherche d'informations ;
- Prescriptions techniques ;
- Référencement ;
- Élaboration d'un mémoire technique ;
- Réponses à appels d'offre.

Gestion du portefeuille clientèle

- Formation des clients, des utilisateurs et des revendeurs
- Identification de la responsabilité des incidents
- Prise en compte des remarques
- Mise en œuvre d'actions de motivation.

Animation de l'équipe

- Répartition des tâches
- Prise en compte des situations de handicap, de droit du travail, de droit social
- Accompagnement, formation des équipes
- Organisation d'évènements
- Identification et mobilisation des compétences.

Analyse des résultats

- Création de tableaux de bord
- Déploiement d'outils de mesure et d'indicateurs (KPI, Inbound, entonnoir de prospection, ...)
- Analyse d'évolution
- Redéfinition des objectifs.

Gestion de l'activité

- Gestion de projet
- Définition des objectifs
- Prise en compte des contraintes humaines, matérielles et financières
- Planification des coûts et des échéances
- Évaluation des résultats
- Gestion de la logistique, de la facturation, du Service après-vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Conduire une veille technique, commerciale et concurrentielle en identifiant les parties prenantes externes, en sélectionnant des sources d'informations et en construisant un tableau de veille pour orienter le positionnement et la prise de décision

Analyser l'information technique, commerciale et concurrentielle en utilisant des outils inclusifs afin de limiter les menaces de l'environnement du marché et de saisir les opportunités de son environnement.

Optimiser le système d'informations en le structurant, en l'alimentant régulièrement, en s'adaptant au marché et à l'environnement, en le faisant évoluer en le rendant plus flexible et performant pour créer de la valeur.

Assurer l'interface en interne avec les différentes parties prenantes - ingénieurs, techniciens - en communiquant de manière formelle et informelle afin de fluidifier les transmissions.

Adopter une démarche personnalisée en rassemblant et structurant les informations sur le client en amont d'un rendez-vous à l'aide d'outils digitaux de collecte et de traitement de la data afin d'adapter son discours et d'anticiper des besoins spécifiques.

Créer une relation mutuelle bénéfique en établissant un contact positif et un climat de confiance avec le client afin de faciliter la communication, l'expression de ses besoins, le contexte et les problématiques clients, en prenant en compte les situations de handicap.

Conduire un entretien de découverte des besoins en présentiel et en visioconférence en mobilisant des techniques de présentation, de questionnement, de reformulation et d'écoute active adaptées au client tout en s'assurant de prendre en compte les personnes en situations de handicap afin de découvrir les projets et besoins dans une optique de conclusion d'affaires.

Élaborer une stratégie de négociation technico-commerciale en s'appuyant sur le diagnostic préalable, sur les avantages concurrentiels de l'offre et la valeur ajoutée perçue par le client afin d'atteindre les objectifs commerciaux

et financiers fixés.

Conduire une négociation avec les clients dans le respect des enjeux économiques, environnementaux et commerciaux mutuels, en prenant en compte tous les besoins du client et d'éventuelles situations de handicap, en argumentant les objections du client, afin de conclure la vente d'une solution technico-financière.

Conduire une réunion de compte rendu auprès d'une équipe commerciale ou d'un manager/directeur en construisant un plan d'argumentation, en étayant ses propos, tout en prenant en compte les situations de handicap afin de transmettre et convaincre des options prises sur le terrain.

Estimer le coût des solutions techniques proposées en prenant en compte les caractéristiques techniques, en respectant les marges commerciales de l'entreprise, dans le respect de l'environnement... afin que le projet soit rentable pour l'entreprise.

Préparer le suivi financier, technique, et contractuel du projet en créant un tableau de suivi prenant en compte l'échéancier de factures et de livraison afin de limiter les risques client et de respecter les marges commerciales définies.

Développer une base de données clients en alimentant le CRM, en utilisant des outils et techniques numériques (societe.com, scraping, Diane+, Xerfi...) afin d'acquérir une vision à globale de chacun des clients, via les fiches contacts, et de cibler les campagnes marketing.

Conquérir de nouveaux marchés en participant à des salons, en réalisant des visites sur site, en développant son image professionnelle et la notoriété de l'entreprise sur les réseaux sociaux afin d'accroître le volume de projets d'affaires.

Développer son réseau de relations professionnelles en réalisant des actions de communication multimodales et multicanales intégrant les nouvelles pratiques digitales auprès des prescripteurs, distributeurs, agents..., en démontrant l'intérêt des solutions proposées dans le but de faciliter le référencement.

Sélectionner les appels d'offres en identifiant et analysant les besoins correspondant aux services de l'entreprise afin de remporter des marchés supplémentaires.

Accompagner les prescripteurs dans l'élaboration et/ou l'ajustement du cahier des charges (technique et/ou fonctionnel) d'un projet en leur faisant exprimer clairement leur besoin, en reformulant afin de proposer des solutions techniques et financières appropriées

Piloter l'élaboration de réponse à un appel d'offre en rédigeant un mémoire technique, en respectant les délais, les formalités administratives, en positionnant son prix au regard des enjeux afin de remporter l'appel d'offre.

Piloter la bonne exécution de la solution vendue en répondant aux questions ou en formant ses clients afin de les accompagner et de vendre des prestations complémentaires.

Gérer les réclamations et litiges en recevant et en transmettant les éventuelles plaintes et remarques aux services concernés en identifiant la responsabilité, en prenant en compte les remarques et en assurant le service après-vente afin de faire évoluer des caractéristiques produits, la mise en œuvre des services, etc...

Favoriser une relation-client en proposant aux clients différentes actions de fidélisation physique et en ligne à court terme (événements, cadeaux, challenges) et à long terme (formation...) afin de créer de la valeur.

Organiser les activités en anticipant les charges de travail, en répartissant les tâches de chacun, en prenant en compte les situations particulières de chacun... afin de proposer et mettre en œuvre les types d'actions nécessaires à la réalisation des objectifs.

Fédérer l'équipe autour des objectifs de l'agence et de l'enseigne en accompagnant, formant, informant, en initiant des événements, en proposant des challenges afin de motiver, maintenir l'engagement de l'équipe

Développer les complémentarités et la communication entre les parties prenantes en identifiant et mobilisant les compétences et expertises internes afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle au service des clients

Évaluer la performance commerciale en concevant des tableaux de bord, en déployant des outils de mesure, des indicateurs... pour ajuster les ressources déployées et adapter les outils et méthodes utilisés.

Optimiser la performance technico commerciale en analysant les évolutions, en ajustant les objectifs, en mettant en place des outils de contrôle des procédures afin de maintenir un niveau de satisfaction adapté.

Conduire des projets dans le cadre d'une politique technico-commerciale repérée en définissant les objectifs, en repérant les ressources et contraintes humaines, matérielles et financières, en planifiant les coûts et les échéances afin de s'assurer de la réussite du projet.

Assurer le suivi de l'affaire commerciale en supervisant le bon déroulement des opérations en fonction de la planification et des ressources définies afin de limiter les risques et d'adopter les mesures correctives efficaces.

Blocs de compétences

RNCP39122BC01 — Gérer et exploiter l'information technique et commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire une veille technique, commerciale et concurrentielle en identifiant les parties prenantes externes, en sélectionnant des sources d'informations et en construisant un tableau de veille pour orienter le positionnement et la prise de décision.

Analyser l'information technique, commerciale et concurrentielle en utilisant des outils inclusifs afin de limiter les menaces de l'environnement du marché et de saisir les opportunités de son environnement.

Optimiser le système d'informations en le structurant, en l'alimentant régulièrement, en s'adaptant au marché et à l'environnement, en le faisant évoluer en le rendant plus flexible et performant pour créer de la valeur.

Assurer l'interface en interne avec les différentes parties prenantes - ingénieurs, techniciens - en communiquant de manière formelle et informelle afin de fluidifier les transmissions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas : mise en situation réelle ou reconstituée. Livrable : Dossier écrit individuel sur une entreprise.

Le candidat devra rédiger un dossier écrit qui comportera :

- Un diagnostic (intégrant un benchmark) ;
- La définition des futurs axes de développement de l'entreprise.
- Etude de cas, mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée. Ecrit individuel.

Livrable : dossier écrit individuel

Le candidat devra rédiger un dossier individuel sur le système d'information de l'entreprise comprenant :

- Une cartographie du Système d'information du périmètre du Technico-Commercial ;
- La détection des points critiques ;
- Formuler des propositions d'améliorations ;
- Présenter un plan de communication interne.

RNCP39122BC02 — Négocier et vendre des projets d'affaires et de solutions techniques

LISTE DE COMPÉTENCES

Adopter une démarche personnalisée en rassemblant et structurant les informations sur le client en amont d'un rendez-vous à l'aide d'outils digitaux de collecte et de traitement de la data afin d'adapter son discours et d'anticiper des besoins spécifiques.

Créer une relation mutuelle bénéfique en établissant un contact positif et un climat de confiance avec le client afin de faciliter la communication, l'expression de ses besoins, le contexte et les problématiques clients, en prenant en compte les situations de handicap.

Conduire un entretien de découverte des besoins en présentiel et en visioconférence en mobilisant des techniques de présentation, de questionnement, de reformulation et d'écoute active adaptées au client tout en s'assurant de prendre en compte les personnes en situations de handicap afin de découvrir les projets et besoins dans une optique de conclusion d'affaires.

Élaborer une stratégie de négociation technico-commerciale en s'appuyant sur le diagnostic préalable, sur les avantages concurrentiels de l'offre et la valeur ajoutée perçue par le client afin d'atteindre les objectifs commerciaux et financiers fixés.

Conduire une négociation avec les clients dans le respect des enjeux économiques, environnementaux et commerciaux mutuels, en prenant en compte tous les besoins du client et d'éventuelles situations de handicap, en argumentant les objections du client, afin de conclure la vente d'une solution technico-financière.

Conduire une réunion de compte rendu auprès d'une équipe commerciale ou d'un manager/directeur en construisant un plan d'argumentation, en étayant ses propos, tout en prenant en compte les situations de handicap afin de transmettre et convaincre des options prises sur le terrain.

Estimer le coût des solutions techniques proposées en prenant en compte les caractéristiques techniques, en respectant les marges commerciales de l'entreprise, dans le respect de l'environnement... afin que le projet soit rentable pour l'entreprise.

Préparer le suivi financier, technique, et contractuel du projet en créant un tableau de suivi prenant en compte l'échéancier de factures et de livraison afin de limiter les risques client et de respecter les marges commerciales définies.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeu de rôle en 2 parties. Oral individuel

Partie 1 :

Simulation d'un entretien de vente où le candidat endosse le rôle de responsable technico-commercial, mettant en pratique ses compétences de négociation et de persuasion.

Le jury endosse le rôle de l'acheteur.

Les éléments de contexte sont fournis au candidat.

Partie 2 :

Débriefing et compte rendu auprès de l'équipe de négociation et/ou de son N+1, permettant au candidat d'analyser et de présenter ses performances, ainsi que de partager des insights stratégiques issus de la simulation.

- Etude de cas pratique. Ecrit individuel.

Sur une situation pratique donnée, réelle ou reconstituée, le candidat devra :

- Évaluer les coûts des solutions proposées au regard de la proposition ;
- Définir les éléments nécessaires au suivi de l'opération.

RNCP39122BC03 — Déployer une stratégie de développement technico-commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Développer une base de données clients en alimentant le CRM, en utilisant des outils et techniques numériques (societe.com, scraping, Diane+, Xerfi...) afin d'acquérir une vision à globale de chacun des clients, via les fiches contacts, et de cibler les campagnes marketing.

Conquérir de nouveaux marchés en participant à des salons, en réalisant des visites sur site, en développant son image professionnelle et la notoriété de l'entreprise sur les réseaux sociaux afin d'accroître le volume de projets d'affaires.

Développer son réseau de relations professionnelles en réalisant des actions de communication multimodales et multicanales intégrant les nouvelles pratiques digitales auprès des prescripteurs, distributeurs, agents..., en démontrant l'intérêt des solutions proposées dans le but de faciliter le référencement.

Sélectionner les appels d'offres en identifiant et analysant les besoins correspondant aux services de l'entreprise afin de remporter des marchés supplémentaires.

Accompagner les prescripteurs dans l'élaboration et/ou l'ajustement du cahier des charges (technique et/ou fonctionnel) d'un projet en leur faisant exprimer clairement leur besoin, en reformulant afin de proposer des solutions techniques et financières appropriées.

Piloter l'élaboration de réponse à un appel d'offre en rédigeant un mémoire technique, en respectant les délais, les formalités administratives, en positionnant son prix au regard des enjeux afin de remporter l'appel d'offre.

Piloter la bonne exécution de la solution vendue en répondant aux questions ou en formant ses clients afin de les accompagner et de vendre des prestations complémentaires.

Gérer les réclamations et litiges en recevant et en transmettant les éventuelles plaintes et remarques aux services concernés en identifiant la responsabilité, en prenant en compte les remarques et en assurant le service après-vente afin de faire évoluer des caractéristiques produits, la mise en œuvre des services, etc...

Favoriser une relation-client en proposant aux clients différentes actions de fidélisation physique et en ligne à court terme (événements, cadeaux, challenges) et à long terme (formation...) afin de créer de la valeur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas réel ou reconstitué. Ecrit individuel

Sur la base du cas qui lui est soumis, le candidat, devra élaborer un Plan d'Actions Commerciales.

(Evaluations des compétences C3.1 à C3.3)

- Etude de cas réel ou reconstitué. Livrable : Dossier écrit individuel

Le candidat rédigera un dossier individuel sur une situation réelle (en cours) ou une détection d'appel d'offre dans un secteur donné ou proposé par le candidat :

Le candidat devra :

- Identifier et évaluer l'intérêt de répondre à l'appel d'offre ;
- Présenter sa proposition de réponse technico-commerciale à l'appel d'offre
- Mise en situation professionnelle reconstituée en 2 parties. Livrable : dossier écrit individuel

Partie 1 : Gestion de la fidélisation de la clientèle

1. Analyse de la clientèle Identification des segments de clients les plus rentables et les plus à risque d'attrition ;
2. Mise en place de programmes de fidélisation ;
3. Campagnes de communication personnalisée basées sur les données collectées ;
4. Suivi de la performance ;

Partie 2 : Gestion des réclamations et remontée d'information

1. Analyse des réclamations ;
2. Système de remontée d'informations ;
3. Mesures préventives.

RNCP39122BC04 — Coordonner l'équipe et l'activité technico-commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser les activités en anticipant les charges de travail, en répartissant les tâches de chacun, en prenant en compte les situations particulières de chacun... afin de proposer et mettre en œuvre les types d'actions nécessaires à la réalisation des objectifs.

Fédérer l'équipe autour des objectifs de l'agence et de l'enseigne en accompagnant, formant, informant, en initiant des événements, en proposant des challenges afin de motiver, maintenir l'engagement de l'équipe.

Développer les complémentarités et la communication entre les parties prenantes en identifiant et mobilisant les compétences et expertises internes afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle au service des clients.

Évaluer la performance commerciale en concevant des tableaux de bord, en déployant des outils de mesure, des indicateurs... pour ajuster les ressources déployées et adapter les outils et méthodes utilisés.

Optimiser la performance technico commerciale en analysant les évolutions, en ajustant les objectifs, en mettant en place des outils de contrôle des procédures afin de maintenir un niveau de satisfaction adapté.

Conduire des projets dans le cadre d'une politique technico-commerciale repérée en définissant les objectifs, en repérant les ressources et contraintes humaines, matérielles et financières, en planifiant les coûts et les échéances afin de s'assurer de la réussite du projet.

Assurer le suivi de l'affaire commerciale en supervisant les le bon déroulement des opérations en fonction de la planification et des ressources définies afin de limiter les risques et d'adopter les mesures correctives efficaces.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle reconstituée de Management de l'équipe commerciale et des services support. Ecrit individuel.

Partie 1 :

Le candidat analysera les résultats d'une équipe de technico-commerciaux et décrira un plan de formation pour améliorer les performances des indicateurs commerciaux et de la qualité des services techniques.

Partie 2 :

Le candidat met en place une organisation visant à assurer une qualité de service optimale et à améliorer le fonctionnement de l'équipe.

- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée. Cas pratique de conduite de projet concernant une entreprise du secteur industriel, des services et/ou négoce interindustriel.

Travail en groupe de 2/3 personnes effectué en temps limité qui donne lieu à une soutenance orale individuelle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable Technico-Commercial exerce son activité dans toutes les tailles de société, de la TPE aux plus grands groupes, aussi bien dans l'industrie automobile, électrique, aéronautique que dans le secteur des équipements énergétiques ou informatiques. L'essentiel étant de bien connaître les spécificités du secteur d'activité sur lequel il se positionne.

L'activité de cet emploi s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services à la fois en relation avec les différents services (production, marketing, études...) et également en contact avec la clientèle. Elle varie selon le secteur (fabrication et distribution de produits industriels, d'équipements ...), la taille de l'entreprise (PME/PMI, groupe industriel...),

le mode d'organisation (projet...), le type de marché (national, international) et le type de projet (à haute technicité...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires technico-commercial
- Attaché technico-commercial/ Responsable technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Directeur technico-commercial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

S'il n'existe pas de réglementation au métier, le Responsable Technico-commercial se doit de travailler dans le respect du RGPD, de l'accessibilité, de l'inclusion et des normes et réglementations applicables au secteur dans lequel il exerce

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

Pour accéder à la formation le candidat doit disposer des :

Admission Post niveau 5 :

Prérequis à l'entrée en formation :

- Être titulaire au minimum d'un diplôme d'Etat ou Certification professionnelle de Niveau 5 de l'enseignement technique ou Universitaire – BTS/DUT) ou avoir validé au moins deux années de formation de nature technique post baccalauréat dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'Etat ou d'un diplôme étranger admis en équivalence,
- Ou être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau inférieur et avoir occupé des fonctions technico-commerciales pendant au moins 3 ans.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- 1 Président de jury extérieur à AIPF-IDRAC
- 2 représentants de AIPF-IDRAC dont la direction de l'école IDRAC
- 2 professionnels extérieurs à l'école exerçant ou ayant exercé le métier visé.

COMPOSITION DU JURY — VAE

- 1 Président de jury représentant AIPF-IDRAC
- 1 représentants de AIPF-IDRAC

- 3 professionnels extérieurs à l'école exerçant ou ayant exercé le métier visé.

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).

Prise en charge usuelle	7 242 €
Selon la branche	3 569 € – 7 425 €
Prise en charge	Branches concernées
7 242 €	Valeur par défaut · 193 branches
7 425 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Import-Export, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
6 300 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
5 400 €	CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
7 290 €	CPNE des Télécoms
7 200 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
7 134 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 750 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 368 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 120 €	CPNEF de l'audiovisuel
5 850 €	CPNEFP du négoce des matériaux de construction
3 569 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire

Base légale

Date de décision	31/05/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/05/2029
Date de dernière délivrance possible	31/05/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	98	1	89 %	82 %
2021	107	1	95 %	67 %
2020	59	0	92 %	70 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34184

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ecoles-idrac.com/programme/bachelor-technico-commercial>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39122/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	2
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 08/2026 à 09/2027

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