

Technico-commercial (fiche nationale)

RNCP40502 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34581
Code(s) ROME	D1407, D1401, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE · SIRET : 13002806100013

UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL · SIRET : 13002612300013

CY CERGY PARIS UNIVERSITE · SIRET : 13002597600015

UNIVERSITE DE LA REUNION · SIRET : 19974478000016

UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE · SIRET : 19762762300097

UNIVERSITE D'ANGERS · SIRET : 19490970100303

NANTES UNIVERSITE · SIRET : 13002974700016

UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA) · SIRET : 19511296600799

UNIVERSITE DE BORDEAUX · SIRET : 13001835100010

UNIVERSITE PARIS-SACLAY · SIRET : 13002602400054

<https://www.universite-paris-saclay.fr/>

UNIVERSITE DE LORRAINE · SIRET : 13001550600012

UNIVERSITE GRENOBLE ALPES · SIRET : 13002608100013

UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE · SIRET : 19781944400013

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE · SIRET : 19941111700013

UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS) · SIRET : 19561718800600

UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002975400012

UNIVERSITE TOULOUSE II · SIRET : 19311383400017

UNIVERSITE DE TOULOUSE · SIRET : 93827139200012

UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE · SIRET : 19681166500013

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE · SIRET : 19761904200017

UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE (UPHF) · SIRET : 13002574500014

UNIVERSITE JEAN MONNET (EPSCP) · SIRET : 93850168100010

UNIVERSITE D'EVRY VAL D'ESSONNE · SIRET : 19911975100014

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation et 3 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGEFASUP	83401260100029	Former
ASS FORMAT DISTRI PRODUIT ELECTRO GD P	39074560200032	Former et organiser l'évaluation
ASS GROUPE ECOLE SUPERIEURE AGRICULTURE	34238263700011	Former et organiser l'évaluation
ASS PROMO GESTION CTRE ENS SUP A EVRY	40292484900027	Former et organiser l'évaluation
FORMA SUP ARL	43903961100025	Former
FORMASUP AUVERGNE	49171064600036	Former et organiser l'évaluation
FORMASUP NORD-PAS DE CALAIS	42813525500050	Former
UNIVERSITE CATHOLIQUE OUEST BRETAGNE	39326123500013	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence. Elle confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée.

La licence professionnelle poursuit un objectif d'insertion professionnelle et elle est organisée pour favoriser la formation tout au long de la vie.

La licence professionnelle favorise la personnalisation des parcours de formation et offre des dispositifs d'accompagnement pédagogique, en tenant compte de la diversité et des spécificités des publics accueillis en formation initiale et en formation continue.

Les diplômés de la licence professionnelle « technico-commercial » mobiliseront leurs compétences techniques et commerciales lors d'actions commerciales destinées à une clientèle d'entreprises. Ils sont en capacité de proposer des solutions complexes en s'appuyant sur leur expertise technique de la gamme de produits et leur sens aiguisé de la vente, dans une démarche éco-responsable.

Le technico-commercial peut vendre des produits à des entreprises de secteurs d'activité différents.

ACTIVITÉS VISÉES

- Veille commerciale, réglementaire et technique
- Analyse et étude de faisabilité technique
- Négociation et relation client
- Vente
- Prospection et fidélisation
- Gestion du CRM (Customer Relationship Management) (développement d'un portefeuille clients)
- Suivi et formation des clients sur les aspects techniques
- Suivi d'une prestation technique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder

- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
 - Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
 - Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
 - Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
 - Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
 - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
 - Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles
- Compétences spécifiques de la mention
- Réaliser une veille concurrentielle, réglementaire et technique en utilisant des méthodes éprouvées afin d'identifier les opportunités et les risques de marché.
 - Proposer un plan d'actions commerciales structuré en identifiant les ressources et moyens nécessaires dans le respect des orientations stratégiques de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés.
 - Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées en partenariat avec le service marketing afin d'accroître la visibilité des produits et services et de construire des argumentaires pour augmenter les ventes.
 - Suivre l'évolution des résultats commerciaux à l'aide de tableaux de bord et d'indicateurs clés pour veiller à la cohérence des résultats au regard des orientations et objectifs fixés.
 - Analyser les performances commerciales en identifiant les écarts au regard des objectifs initiaux fixés afin de proposer des ajustements du plan d'actions commerciales pour améliorer les résultats.
 - Assurer le suivi de la satisfaction client en diligentant des enquêtes qualité pour améliorer la relation clients et favoriser leur fidélisation.
 - Prospecter de nouveaux clients en renseignant les bases de données et outils CRM afin d'élargir le portefeuille clients et développer de nouvelles opportunités commerciales
 - Organiser et assurer les visites clientèle afin d'optimiser le plan de prospection dans une démarche d'itinérance écoresponsable
 - Préparer un plan de découverte pour profiler le client et découvrir ses besoins
 - Animer, dans une démarche multicanale, un réseau de prospects et de clients afin d'entretenir des relations commerciales pérennes.
 - Répondre aux appels d'offre en appréhendant les exigences des cahiers des charges afin de veiller à la faisabilité technique de la proposition commerciale
 - Contribuer à la planification des prévisions de vente en tenant compte des opportunités identifiées auprès des prospects et des évolutions de la demande client pour anticiper et couvrir l'ensemble des besoins du marché visé.
 - Proposer et planifier, le cas échéant, des actions d'ajustement nécessaires pour réaliser les objectifs commerciaux définis initialement et contribuer au développement des ventes sur le marché visé.
 - Assurer des reportings réguliers à la direction en préparant des synthèses et des tableaux de bord pour faciliter la prise de décision
 - Adopter une démarche d'écoute active pour appréhender les attentes et identifier les besoins du client
 - Proposer une offre commerciale de produits neufs ou d'occasion, dans une démarche éco-responsable, adaptée aux besoins identifiés chez le client et conforme à la politique commerciale de l'entreprise
 - Assurer, le cas échéant, la réalisation de démonstrations techniques en étant pédagogue afin de mettre en avant les caractéristiques et performances techniques du produit, de faciliter sa prise en main et son utilisation par le client
 - Construire un argumentaire technique pertinent et adapté au profil du client, dans une approche écoresponsable, afin de le convaincre de la valeur ajoutée apportée par les produits et services techniques et de réaliser la vente.
 - Contractualiser en négociant pour aboutir à un accord gagnant-gagnant tenant comptes des objectifs commerciaux de l'entreprise et des attentes commerciales du client
 - Conclure la vente en confortant le client dans ses choix afin de renforcer sa satisfaction d'achat
 - Formaliser les contrats de vente en lien avec le service juridique pour assurer leur conformité au regard de l'accord passé avec le client et de la réglementation commerciale en vigueur
 - Assurer le suivi des engagements contractuels à l'aide des outils de gestion de la relation client pour garantir la satisfaction des clients.

Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

Blocs de compétences

RNCP40502BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC03 — S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

LISTE DE COMPÉTENCES

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC04 — Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC06 — Contribuer à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser une veille concurrentielle, réglementaire et technique en utilisant des méthodes éprouvées afin d'identifier les opportunités et les risques de marché.
- Proposer un plan d'actions commerciales structuré en identifiant les ressources et moyens nécessaires dans le respect des orientations stratégiques de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés.
- Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées en partenariat avec le service marketing afin d'accroître la visibilité des produits et services et de construire des argumentaires pour augmenter les ventes.
- Suivre l'évolution des résultats commerciaux à l'aide de tableaux de bord et d'indicateurs clés pour veiller à la cohérence des résultats au regard des orientations et objectifs fixés.
- Analyser les performances commerciales en identifiant les écarts au regard des objectifs initiaux fixés afin de proposer des ajustements du plan d'actions commerciales pour améliorer les résultats.
- Assurer le suivi de la satisfaction client en diligentant des enquêtes qualité pour améliorer la relation clients et favoriser leur fidélisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC07 — Contribuer au développement l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prospecter de nouveaux clients en renseignant les bases de données et outils CRM afin d'élargir le portefeuille clients et développer de nouvelles opportunités commerciales
- Organiser et assurer les visites clientèle afin d'optimiser le plan de prospection dans une démarche d'itinérance écoresponsable
- Préparer un plan de découverte pour profiler le client et découvrir ses besoins
- Animer, dans une démarche multicanale, un réseau de prospects et de clients afin d'entretenir des relations commerciales pérennes.
- Répondre aux appels d'offre en appréhendant les exigences des cahiers des charges afin de veiller à la faisabilité technique de la proposition commerciale
- Contribuer à la planification des prévisions de vente en tenant compte des opportunités identifiées auprès des prospects et des évolutions de la demande client pour anticiper et couvrir l'ensemble des besoins du marché visé.
- Proposer et planifier, le cas échéant, des actions d'ajustement nécessaires pour réaliser les objectifs commerciaux définis initialement et contribuer au développement des ventes sur le marché visé.
- Assurer des reportings réguliers à la direction en préparant des synthèses et des tableaux de bord pour faciliter la prise de décision.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40502BC08 — Vendre des produits et services techniques dans une démarche éco-responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

- Adopter une démarche d'écoute active pour appréhender les attentes et identifier les besoins du client
- Proposer une offre commerciale de produits neufs ou d'occasion, dans une démarche éco-responsable, adaptée aux besoins identifiés chez le client et conforme à la politique commerciale de l'entreprise
- Assurer, le cas échéant, la réalisation de démonstrations techniques en étant pédagogue afin de mettre en avant les caractéristiques et performances techniques du produit, de faciliter sa prise en main et son utilisation par le client
- Construire un argumentaire technique pertinent et adapté au profil du client, dans une approche écoresponsable, afin de le convaincre de la valeur ajoutée apportée par les produits et services techniques et de réaliser la vente.
- Contractualiser en négociant pour aboutir à un accord gagnant-gagnant tenant comptes des objectifs commerciaux de l'entreprise et des attentes commerciales du client
- Conclure la vente en confortant le client dans ses choix afin de renforcer sa satisfaction d'achat
- Formaliser les contrats de vente en lien avec le service juridique pour assurer leur conformité au regard de l'accord

passé avec le client et de la réglementation commerciale en vigueur

- Assurer le suivi des engagements contractuels à l'aide des outils de gestion de la relation client pour garantir la satisfaction des clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- G : Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles
- A : Agriculture, sylviculture, pêche
- E : Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
- F : Construction
- R : Arts, spectacles et activités récréatives
- C : Industrie manufacturière

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Négociant
- Attaché technico-commercial
- Représentant en produits techniques
- Assistant chargé développement produit techniques
- Chargé de portefeuille clients
- Assistant technico-commercial

Après 3 à 5 années d'expérience professionnelle, les diplômés pourront accéder à des postes d'ingénieur technico-commercial, ingénieur d'affaires

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 370 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) 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)	69 950
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	5 %

Familles professionnelles (FAP)

L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés
L3X80 — Secrétaires de direction
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

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

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Articles L6411-1 à L6423-3 du Code du travail

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	7 604 €
Selon la branche	3 843 € – 7 800 €

Prise en charge	Branches concernées
7 604 €	Valeur par défaut · 179 branches
7 800 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE de l'exploitation des équipements thermiques et de génie climatique, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers
7 280 €	CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 440 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 205 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 100 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
3 843 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2029
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP30163

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cyu.fr/>
<https://www.univ-nantes.fr/>
<https://www.uca.fr/>
<https://www.univ-angers.fr/>
<https://www.u-bordeaux.fr/>
<https://www.univ-ubs.fr/fr/index.html>
<https://www.uha.fr/>
<https://www.univ-lorraine.fr/>
<https://www.univ-reims.fr/>
<https://www.univ-rouen.fr/>
<https://www.univ-tlse3.fr/>
<https://www.uvsq.fr/>
<https://www.univ-evry.fr/>
<https://www.univ-grenoble-alpes.fr/>
<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/>
<https://www.univ-tlse2.fr/>
<https://www.univ-st-etienne.fr/>
<https://www.univ-lehavre.fr/>
<https://www.u-pec.fr/>
<https://www.universite-paris-saclay.fr/>
<https://www.uphf.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40502/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	4 000 €
Durée	38 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	11
Organismes gestionnaires (CFA)	11

Organismes formateurs	11
Régions couvertes	6
Départements couverts	11
Organismes certifiés Qualiopi	11
Sessions	de 08/2026 à 08/2028

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	11/2025 – 12/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	4 000 €
Coût moyen par dossier	4 000 €
Durée moyenne	38 h
Période	11/2025
France compétences	100 %

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