

Technicien supérieur du commerce distribution spécialisée

RNCP412 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

CCI de Lille (Grand Lille)

<http://www.lille.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le technicien supérieur du commerce exerce dans 3 domaines majeurs : commerce, gestion et management stratégique. Il assure des fonctions de manager de rayon après avoir occupé dans certains cas des fonctions de vendeur conseiller ou vendeur gestionnaire.

Les missions sont exclusivement sédentaires et orientées sur le négoce.

Ses principales activités sont :

- la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise : choix des produits référencés, fixation des prix de vente, propositions d'actions commerciales, et de promotion de produits négociées auprès des fournisseurs ; il construit l'offre produit de son rayon.
- la gestion de son centre de profit (rayon) : il gère les stocks et les approvisionnements, il établit les tableaux de bord (Chiffre d'Affaire, marge), et les actualise ; il prépare les prévisionnels d'achat et de vente.
- la définition de ses besoins en personnel, participation au recrutement, animation et formation de son équipe.
- l'organisation de l'activité de son centre de profit, approvisionnement, stock, manutention, organisation du travail.
- la contribution à une mission de veille sur son marché : étude de clientèle, concurrence, zone de chalandise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire doit posséder les capacités suivantes : - connaissances et maîtrise des techniques de repérage et d'analyse des équilibres fondamentaux d'une situation financière

- maîtrise des règles de gestion commerciale (Chiffre d'Affaire, marge, frais de personnel, charges variables)
- connaissance des techniques d'animation d'une équipe en appliquant au quotidien les règles de management
- maîtrise des techniques commerciales d'accueil d'un client (proposer une offre cohérente, des actions promotionnelles, un service client optimal)
- connaît et maîtrise les produits du secteur professionnel spécialisé

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La diversité des secteurs d'activité visés allant du bricolage aux loisirs en passant par le multimedia, suppose une période intermédiaire dans l'entreprise pour l'appropriation de la culture produit. La fonction s'exerce principalement

dans la distribution spécialisée tous secteurs à l'exception de l'alimentaire.
Compte tenu de la taille et de la répartition géographique des enseignes, la mobilité géographique est une condition impérative pour l'évolution de carrière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

RÈGLEMENTATIONS 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)
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 825 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	4 121
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	23 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

4 membres : 1 président, 2 professionnels, 1 ancien

COMPOSITION DU JURY — VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.formations-lille-cci.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/412/>