

Technico-commercial

RNCP4617 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTS — Brevet de technicien supérieur
Code(s) NSF	200
Formacode(s)	34581
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2022

Certificateur(s)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du BTS Technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle. C'est un négociateur-vendeur qui conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.

Il élabore, présente et négocie une solution technique durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) d'une part et entre les différents services de l'entreprise d'autre part.

Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication.

Sa formation lui a permis d'acquérir une culture technologique transversale à tous les secteurs d'activité industriels et de favoriser ainsi son évolution professionnelle et son adaptation à des réalités industrielles complexes et extrêmement variées (bois, matériaux dérivés et associés, matériaux du bâtiment, domotique et environnement technique du bâtiment, négoce de biens et services industriels, équipements et systèmes.....)

Cinq fonctions essentielles caractérisent son activité :

- Vente de solutions technico-commerciales
- Développement de clientèles
- gestion de l'information technique et commerciale
- Management de l'activité commerciale
- Mise en oeuvre de la politique commerciale.

.

En fonction de son expérience, il peut à terme manager une équipe commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du BTS Technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle. C'est un négociateur-vendeur qui conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et

la formulation de ses attentes.

Il élabore, présente et négocie une solution technique durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) d'une part et entre les différents services de l'entreprise d'autre part.

Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication.

Sa formation lui a permis d'acquérir une culture technologique transversale à tous les secteurs d'activité industriels et de favoriser ainsi son évolution professionnelle et son adaptation à des réalités industrielles complexes et extrêmement variées (bois,matériaux dérivés et associés, matériaux du bâtiment, domotique et environnement technique du bâtiment, négoce de biens et services industriels, équipements et systèmes.....)

Cinq fonctions essentielles caractérisent son activité :

- Vente de solutions technico-commerciales
- Développement de clientèles
- gestion de l'information technique et commerciale
- Management de l'activité commerciale
- Mise en oeuvre de la politique commerciale.

.

En fonction de son expérience, il peut à terme manager une équipe commerciale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- entreprise industrielle - entreprise prestataire de services industriels
- entreprise de négoce de biens et services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

négociateur-vendeur et après quelques années d'expérience : chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable commercial, responsable d'achats, responsable "grands compte", responsable d'agence, acheteur, chef des ventes.

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)	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)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est présidé par un enseignant-chercheur ou un inspecteur pédagogique régional de la spécialité. Il est composé à parts égales d'enseignants et de membres de la profession intéressée par le diplôme

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35801

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

CNDP ONISEP

Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.legifrance.gouv.fr>

<http://www.cndp.fr>

<http://www.onisep.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4617/>