

Commerce spécialité Technico-commercial en services et matériels thermiques et énergétiques

RNCP5424 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 227
Code(s) ROME	H1102, D1407, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Pierre Mendès France Grenoble II (UPMF)

<http://www.upmf-grenoble.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est un spécialiste de la vente de produits techniques "catalogués" et de services liés à des technologies. Il a les compétences commerciales pour le développement et la conduite d'affaires en milieu industriel.

Il est capable de conseiller la clientèle, d'animer et de coordonner des projets, d'organiser un service après-vente, de diriger et gérer un point de vente de matériels ou de services thermiques et énergétiques.

Il est apte à animer des groupes de travail et de manager des équipes de vente.

Il maîtrise les techniques nécessaires à la contractualisation d'affaires pouvant intéresser la vente d'équipement ou d'installations destinés à des usages professionnels ou particuliers et permettre le dialogue avec les bureaux d'études.

Il maîtrise l'outil informatique et l'anglais technique et commercial.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut prétendre à un emploi de :

- Responsable de point de vente spécialisé
- Responsable de services après-vente/entretien/réparation
- Technico-commercial en ingénierie en thermique du bâtiment
- Technico-commercial en vente de matériels ou de service en thermique du bâtiment
- Chargé d'affaires
- Acheteur/approvisionneur de matériels techniques
- Conseil de clientèle professionnelle.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.upmf-grenoble.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5424/>