

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19512**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))*

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce spécialité Technico-Commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Haute Alsace - Mulhouse	Recteur d'académie de Strasbourg, MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Haute Alsace - Mulhouse

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1967)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

220 Spécialités pluritechnologiques des transformations, 330 Spécialités plurivalentes des services aux personnes

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

- Promouvoir les produits.
- exploiter le fichier clientèle et Prospecter les nouveaux clients.
- Elaborer les dossiers de réponse aux appels d'offres.
- Conseiller techniquement les clients et proposer le ou les produits adaptés.
- Négocier les contrats mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation des commandes.
- Suivre le déroulement des contrats.
- Veiller au respect des engagements contractuels.
- Participer à l'installation du produit vendu.
- Informer les clients sur l'utilisation du produit vendu.
- Assurer un suivi des clients.
- Analyser les résultats commerciaux et financiers.
- Proposer des axes de recherche pour l'adaptation des produits aux besoins des clients.

#### Compétences associées :

- Comprendre des langues étrangères, notamment l'anglais.
- Connaître les bases de la gestion commerciale et financière.
- Connaître les bases de la mercatique (marketing).

#### Capacités liées à l'emploi :

L'emploi/métier requiert d'être capable de :

- négocier avec les clients et prendre en compte leur avis.
- Analyser, synthétiser et mémoriser des informations techniques et commerciales.
- Anticiper les évolutions du marché.
- S'adapter aux nouvelles technologies.
- S'adapter à une clientèle variée

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

#### Domaines d'application :

- Agroalimentaire.
- Bois, papier carton.
- Chimie, pétrole, pharmacie.
- Electricité, électronique.
- Matériaux, métallurgie.
- Mécanique.
- Télécommunications.
- Textile.
- Autres industries.

#### Champs d'intervention :

- Régional ou national.
- International.

#### Lieu d'exercice de l'activité :

- Entreprise industrielle.
- Société d'ingénierie.

Ils correspondent au code 463 – Techniciens commerciaux et technico-commerciaux – de la nomenclature PCS de l'INSEE et aux codes 220w et 330w de la liste des codes NSF du CNIS.

Technico-commercial  
 Chargé de clientèle  
 Chef de secteur  
 Responsable technico-commercial  
 Responsable marketing opérationnel  
 Responsable d'agence  
 Responsable service après-vente...

**Lieu d'exercice de l'activité :**

- Entreprise industrielle.
- Société d'ingénierie.

Ils correspondent au code 463 – Techniciens commerciaux et technico-commerciaux – de la nomenclature PCS de l'INSEE et aux codes 220w et 330w de la liste des codes NSF du CNIS.

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

**UE 1 CULTURE GENERALE - 8 ECTS**

Techniques d'expression. *Objectif : Développer la maîtrise de l'expression écrite et orale, en français utilisée dans les domaines commerciaux et marketing*

Langues étrangères appliquées : anglais et/ou allemand. *Objectif : Développer la maîtrise de l'expression écrite et orale, en anglais et/ou allemand utilisée dans les domaines commerciaux et marketing*

Connaissance des marchés. *Objectif : Comprendre les marchés et les problématiques industrielles et managériales des futurs univers professionnels*

**UE 2 ANALYSE QUANTITATIVE - 9 ECTS**

Comptabilité et gestion budgétaire. *Objectif : Comprendre les mécanismes fondamentaux de la comptabilité pour mieux saisir les enjeux de rentabilité dans les négociations ; Développer la maîtrise de l'élaboration d'un budget*

Analyse des données. *Objectif : Connaître les méthodologies d'études de marché pour saisir les modes de recueil d'informations*

Traitement informatique des données. *Objectif : Maîtriser les outils bureautiques et les logiciels de traitement d'analyse de données commerciales issues des enquêtes*

**UE 3 NÉGOCIATION technico-commerciale - 9 ECTS**

Techniques de vente. *Objectif : Développer la maîtrise des concepts et pratiques qui permettent d'assurer la réalisation des activités d'achat, de vente et d'encadrement de force de vente dans le domaine des échanges interentreprises de biens et services industriels*

Achat et vente en environnement international. *Objectif : Connaître les éléments techniques fondamentaux des échanges internationaux*

Droit. *Objectif : Saisir les principes fondamentaux du droit (des obligations en particulier) pour savoir négocier dans le respect du cadre juridique*

**UE 4 STRATÉGIES COMMERCIALES INDUSTRIELLES - 7 ECTS**

Marketing. *Objectif : Comprendre la démarche du marketing industriel et développer la maîtrise de ses principaux outils pour mieux situer la place et le rôle du commercial dans la réalisation des objectifs de l'entreprise*

Distribution et nouvelles technologies. *Objectif : Connaître les structures, les flux et les techniques de distribution des produits et services industriels*

Qualité : Normes et Certification. *Objectif : Appréhender les techniques de normalisation et le caractère transversal de l'esprit « qualité » pour la satisfaction client*

**UE 5 PARCOURS DIVERSIFIÉS - 7 ECTS**

Perfectionnement commercial et linguistique. *Objectifs : Maîtriser les techniques de négociation commerciale, négocier en langue étrangère*

*Ou*

Enseignements technologiques. *Objectifs : Développer les connaissances suffisantes pour permettre au futur professionnel d'analyser un cahier des charges ou le besoin d'un client, afin de le conseiller, voire l'orienter vers une solution.*

**UE 6 + UE 7 : 20 ECTS**

**UE 6 PROJET TUTEUR**

*Objectifs : mettre en application les concepts étudiés durant la formation universitaire ; pouvoir répondre à une problématique d'entreprise en apportant des solutions concrètes ; travailler en groupe ; être capable de rédiger un rapport*

**UE 7 STAGE**

L'évaluation des compétences acquises dans ces différents modules et l'attribution du diplôme ou d'unités capitalisables s'effectue selon les modalités prévues dans l'arrêté du 17 novembre 1999 portant sur la création des licences professionnelles.

**Validité des composantes acquises : non prévue**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Les jurys sont composés d'enseignants et de professionnels conformément à la répartition indiquée dans l'arrêté du 17 novembre 1999
En contrat d'apprentissage	X	Les jurys sont composés d'enseignants et de professionnels conformément à la répartition indiquée dans l'arrêté du 17 novembre 1999
Après un parcours de formation continue	X	Les jurys sont composés d'enseignants et de professionnels conformément à la répartition indiquée dans l'arrêté du 17 novembre 1999
En contrat de professionnalisation	X	Les jurys sont composés d'enseignants et de professionnels conformément à la répartition indiquée dans l'arrêté du 17 novembre 1999
Par candidature individuelle	X	Les jurys sont composés d'enseignants et de professionnels conformément à la répartition indiquée dans l'arrêté du 17 novembre 1999
Par expérience dispositif VAE	X	Le jury de VAE est organisé selon les modalités fixées au sein de l'UHA.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

**Base légale**

**Référence du décret général :**

Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24 novembre 1999 et au BO n°44 du 09 décembre 1999

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 9 avril 2009

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :**

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

<http://www.iutcolmar.uha.fr>

**Autres sources d'information :**

**Lieu(x) de certification :**

Université de Haute Alsace  
2 rue des Frères Lumière  
6803 MULHOUSE CEDEX

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

IUT de Colmar  
Département Techniques de commercialisation  
32 rue du Grillnbreit  
68000 COLMAR

**Historique de la certification :**