

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21836**

### 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 Droit, Economie, Gestion - Mention : Commerce - Spécialité : Technico-commerciale

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Université Nice Sophia Antipolis	Président de l'université Nice Sophia Antipolis, Recteur de l'académie de Nice

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

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

Le technico-commercial propose, en étroite collaboration avec les services de production et les bureaux d'études, des solutions techniques autour d'une véritable stratégie commerciale dont l'enjeu est d'adapter de façon précise, les produits à la demande de la clientèle.

Ses missions sont variées et s'étendent de la prospection, à la gestion et au développement d'un portefeuille de clients dans différents secteurs d'activités exigeants une connaissance technique (industriel, scientifique). De même, il assure le suivi des ventes, exploite les données commerciales, conseille, informe et apporte, d'une façon générale, une assistance technique sur les produits de l'entreprise. La prospection de nouveaux marchés amène également le technico-commercial à participer au chiffrage et à la négociation commerciale des contrats. Son champ d'activités englobe la commercialisation de produits standards ou de produits sur-mesure.

Enfin, le technico-commercial assure le lien entre le client et les différents intervenants. Il occupera aussi des fonctions de manager auprès de ses collaborateurs.

#### Compétences clés :

Maîtrise d'une spécificité technologique, scientifique, informatique, numérique,  
Exploitation de données techniques et commerciales, Savoir promouvoir un produit,  
Analyse technique des problèmes précis du client, proposer le ou les produits adaptées,  
Capacités commerciales (pertinence du ciblage des contacts à l'efficacité de la négociation),  
Aptitudes marketing et stratégie (de l'innovation à la différenciation de l'offre),  
Dynamisme, entreprenant, force de proposition,  
Autonomie, sens de l'initiative, réactivité,  
Capacité d'innovation commerciale, organisationnelle et technique,  
Aisance relationnelle et capacités de communication, s'adapter à une clientèle variée.

#### Compétences connexes :

Capacités managériales,  
Comprendre des langues étrangères, notamment l'anglais,  
Compétences dans l'approche des marchés étrangers,  
Savoir s'adapter aux nouvelles technologies,  
Participer à l'installation, essais et mise en œuvre des produits vendus,  
Assurer un suivi de clientèle et un service après vente (SAV).

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

Selon son parcours d'origine, le diplômé de cette formation, considéré comme polyvalent, peut exercer dans de multiples secteurs d'activités comme :

les entreprises d'informatique, de réseaux et télécommunications,  
l'électronique, l'électricité, l'électrotechnique,  
l'agroalimentaire,  
le génie civil, le bois, le textile  
le domaine mécanique,  
le matériel médical,  
et l'ensemble du domaine industriel.

Représentant technico-commercial,  
Chargé de clientèle dans le domaine technologique et scientifique,  
Chargé de marketing opérationnel,  
Prospecteur de nouveaux marchés, biens et services industriels,  
Vendeur ou acheteur de biens et services industriels,  
Chef de produits, Responsable avant-vente biens et services industriels,

Chef de projets,  
Responsable d'agences,  
Créateur ou repreneur d'entreprise.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

D1406 : Management en force de vente

D1407 : Relation technico-commerciale

M1705 : Marketing

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Cette formation s'adresse uniquement à des diplômés de niveau III dans les domaines scientifique, technique ou technologique afin d'acquérir une double compétence. Les contenus de la certification sont organisés en unités d'enseignement. Ces dernières correspondent aux différents modules dispensés et organisés autour de six composantes principales :

#### 1) Les connaissances fondamentales :

Les thèmes dispensés convoquent des compétences connexes au secteur du marketing, de la vente et de la communication.

Ainsi les modules de la formation, regroupés au sein de quatre composantes :

Sont centrés sur la connaissance de l'entreprise et de son environnement (économie, droit des affaires, théories des organisations, spécificité du commerce international,...),

Traitent de la communication et du management (anglais commercial, techniques d'expression, conduites de projet, communication interne, communication commerciale,...),

Appliquent la maîtrise des outils de gestion au développement des entreprises (contrôle de gestion, recherche et gestion commerciale, démarche qualité, évaluation des investissements,...),

Assurent l'efficacité d'une démarche commerciale (marketing, négociation et vente, achats en milieu industriel, stratégie commerciale,...).

#### 2) Phase de professionnalisation des compétences :

La mise en situation professionnelle s'effectue à travers la réalisation d'un projet tuteuré et de 16 semaines de stage en entreprise dans le cadre de la formation traditionnelle, ou selon un rythme d'alternance d'une semaine en formation et d'une semaine en entreprise.

Ces deux composantes comprennent les travaux et périodes correspondant à une mise en pratique des connaissances et compétences acquises au sein des différents cours et interventions. Cette immersion professionnelle se concrétise par des missions individuelles et/ou collectives dans les domaines du marketing, de la communication, de la négociation ou autres, adossés à des secteurs industriels, technologiques ou scientifiques.

#### Modalités d'obtention de la certification :

Conformément à l'Arrêté du 17 novembre 1999 régissant les licences professionnelles, la formation est organisée en unités d'enseignement dont une spécifique pour le projet tuteuré et une spécifique pour le stage. La certification est délivrée aux étudiants ayant obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage. Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8/20. Lorsque la certification n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement. Le détail des coefficients et ECTS appliqués sont décrits dans les modalités annuelles de contrôle des connaissances spécifiques à chacune des formations.

#### Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels ayant contribué aux enseignements ou choisis en raison de leur compétence sur proposition des personnels chargés de l'enseignement.
En contrat d'apprentissage	X	Si l'ingénierie pédagogique le permet
Après un parcours de formation continue	X	Idem statut d'étudiant
En contrat de professionnalisation	X	Idem statut d'étudiant
Par candidature individuelle	X	Possible pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP
Par expérience dispositif VAE	X	Le jury est composé d'enseignants, enseignants-chercheurs et de professionnels

	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 relatif à la licence professionnelle,

**Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master.**

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

Habilitation n°20090926 par arrêté ministériel du 3 juillet 2009

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

Le décret N°2013-756 du 19/08/2013 articles R.613-33 à R.613-37.

#### Références autres :

Habilitation n°20090926 par arrêté ministériel du 28 juin 2011,

Habilitation n°20090926 par arrêté ministériel du 25 juin 2012,

Accréditation n°20090926 par arrêté ministériel du 29 décembre 2014.

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

Statistiques d'insertion disponibles auprès de l'observatoire de la vie étudiante (UNICEPRO~OVE).

<http://unice.fr/unicepro/enquetes-et-statistiques/>

#### Autres sources d'information :

IUT Nice Côte d'Azur - <http://www.iut.unice.fr/>

[Université de Nice Sophia-Antipolis](#)

#### Lieu(x) de certification :

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes ( 06) [NICE]

IUT Nice Côte d'Azur, site de Nice.

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

département « Techniques de commercialisation » de l'IUT Nice Côte d'Azur

#### Historique de la certification :

Formation habilitée par la DGESIP en 2009 pour 2ans, Première rentrée en septembre 2009

Formation réhabilitée par la DGESIP en 2011 pour 7 ans

Formation réhabilitée par la DGESIP en 2012 pour 6 ans

Prochaine campagne d'accréditation prévue : 2017 (vague C des universités)

Nouvelle appellation prévue : mention « *Technico-commercial* » dans le cadre de l'application de l'Arrêté du 17 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle.