

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23674**

Intitulé

Responsable technico-commercial France et international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
CTI	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Responsable Technico-Commercial France et International assure les activités suivantes :

Activité 1 : Veille technologique, commerciale et concurrentielle

- veille technologique sur les produits et les services (normes, brevets, innovation)
- veille commerciale : création et alimentation d'une base de données prospects/clients ; recherche d'appels d'offres France et international
- veille concurrentielle
- rédaction des fiches techniques des nouveaux produits
- interface avec les ingénieurs et techniciens (usine, bureaux d'études, service après-vente) en France et à l'international)

Activité 2 : développement de l'action commerciale France et international

- segmentation du portefeuille prospects/clients/ produits/services
- identification de la cible prospects et des besoins nouveaux de la clientèle
- définition d'un plan d'action commerciale sur la France et/ou sur l'international
- prospection de la cible définie
- recherche et réponse aux appels d'offres nationaux et internationaux
- élaboration de l'offre commerciale
- participation à l'élaboration de projets complexes chez les clients (avant-vente, cahier des charges, solutions clients)
- mise en place d'un réseau de commercialisation internationale

Activité 3 : Négociation commerciale France et international

- segmentation du portefeuille prospects/clients/ produits/services
- négociation avec les partenaires (agents, distributeurs, franchisés, licenciés...) du réseau de commercialisation
- à l'international, s'adapter aux spécificités interculturelles
- reporting des informations du terrain (place de la concurrence et de son offre technique, présentation de la conjoncture économique, politique, technique).

Activité 4 : Suivi et reporting de l'action commerciale

- élaboration des outils de reporting (tableaux de bord sur les résultats de l'activité commerciale, performance des équipes commerciales)
- réalisation d'un rapport d'activité avec le tableau des prévisions et des réalisations
- présentation du rapport d'activités commerciales lors des revues de direction
- supervision de l'installation des produits vendus et interface avec les services techniques et/ou installateurs locaux à l'international
- suivi de la réalisation des projets/ contrats selon les procédures et outils mis en place dans le système de management de la qualité

Le titulaire de la certification est capable de :

- 1 - Définir une stratégie de veille à l'international et à en mesurer les résultats
- 2 - Assurer le développement France et international
- 3 - Mener des négociations commerciales internationales
- 4 - Réaliser, présenter et soutenir un reporting d'activité commerciale

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

Tous les secteurs professionnels sont concernés et la taille de l'entreprise n'est pas un critère majeur pour l'exercice de cette fonction. De plus en plus d'entreprises exercent une activité à l'international et ont besoin de responsables technico-commerciaux pour développer leurs ventes de produits industriels et techniques et assurer un retour sur les demandes des clients en termes de produits techniques

L'industrie, les services informatiques, l'ingénierie et le bâtiment, l'agroalimentaire, le traitement des eaux, l'énergie, la maintenance d'équipements, les télécoms, les biens d'équipement, la haute technologie...

Chargé d'affaires

Chargé de grands comptes

Ingénieur commercial

Responsable commercial France / international

Attaché commercial

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les composantes de la certification permettent d'évaluer les 4 blocs d'activité :

- Elaboration de la veille technologique, commerciale, concurrentielle
- Développement de l'activité commerciale France et international
- Négociation commerciale France et international
- Suivi et reporting de l'action commerciale

Elles regroupent :

1.1 - Evaluations écrites

- des cas pratiques
- des dossiers professionnels
- des cas de synthèse

1.2 - Travaux de groupe

- Réalisation d'une étude de marché internationale

1.3 - Evaluations orales

- Exposés, soutenances de travaux et de simulations de négociation

2 - Des compétences validées sur la base de travaux réalisés en entreprise qui donnent lieu à :

- une évaluation par le tuteur de stage
- un rapport de missions noté
- une soutenance orale face à un jury professionnel

L'obtention de la certification niveau II « Responsable Technico commercial France et International » nécessite la validation de l'ensemble des blocs décrits ci dessous.

Tout candidat obtenant une validation partielle sera amené à repasser les épreuves du ou des blocs non acquis.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23674 - Mettre en place une veille commerciale, concurrentielle et réaliser une étude de marché	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none">- Rechercher et identifier les évolutions produits / services- Utiliser les outils de l'intelligence économique- Etablir une matrice SWOT- Segmenter et cibler les marchés- Positionner une gamme de produits / services- Utiliser les outils du mix-marketing- Analyser le positionnement et différenciation des concurrents <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Etude de marché- Réaliser une étude de marché qui intègre les points de veille : commerciale, concurrentielle- Remise d'un dossier professionnel et soutenance orale devant un jury professionnel <p>Modalités de certification :</p> <p>Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 1 du référentiel de certification « Veille technologique, commerciale et concurrentielle »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23674 - Communiquer dans un environnement multiculturel</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les différences culturelles - Identifier les typologies des cultures - Communiquer avec aisance - Construire un langage commun - Travailler avec des partenaires étrangers (Anglophones , Allemands, Russes, Chinois, Brésiliens....) <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas « pratiques interculturelles »</p> <p>Modalités de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 1 du référentiel de certification « Veille technologique, commerciale et concurrentielle »</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23674 - Mettre en place une stratégie digitale</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produire un site performant - Maîtriser les outils numériques d'animation - Communiquer efficacement auprès de ses cibles - Maîtriser les nouvelles technologies - Animer les réseaux sociaux en lien avec l'activité de la structure - Assurer un reporting sur l'actualité des réseaux sociaux. <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas web marketing - Mise en situation professionnelle ou analyse du dossier - Présentation orale et écrite de l'étude et soutenance face à un jury de professionnels. <p>Modalités de la certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 2 du référentiel de certification « Assurer le développement France et International »</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 23674 - Définir un plan d'action commerciale</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en oeuvre une stratégie commerciale - Définir les objectifs commerciaux - Segmenter le portefeuille prospects / clients / produits / services - Sélectionner les méthodes de prospection - Etablir les budgets commerciaux - Créer et animer un réseau commercial <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / produit - Remise d'un dossier professionnel et soutenance orale devant un jury professionnel <p>Modalités de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 2 du référentiel de certification « Assurer le développement France et International »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 23674 - Elaborer une offre et répondre</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rédiger les clauses juridiques et commerciales d'une offre - Construire les conditions générales de vente - Calculer le prix de vente en fonction de l'Incoterm - Analyser les spécificités des appels d'offres - Analyser et préparer la réponse aux appels d'offres - Manager les projets internationaux <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas offre commerciale France et international</p> <p>Modalités de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 2 du référentiel de certification « Assurer le développement France et International »</p>
<p>Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 23674 - Négocier et établir le contrat</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire les argumentaires commerciaux - Préparer ses entretiens de négociation - Elaborer une grille de négociation - Ecouter le client - Utiliser les techniques de questionnement, de reformulation - Argumenter ses demandes - Réfuter les objections - Analyser les styles de négociation - Utiliser les techniques actives de conclusion - Analyser le contexte juridique international - les grandes familles de contrats internationaux - Rédiger les clauses d'un contrat de vente (commerciales, logistiques, financières et juridiques) <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale - Etude de cas « analyse d'un contrat commercial » <p>Modalités de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 3 du référentiel de certification « Mener des négociations commerciales internationales »</p>
<p>Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 23674 - Suivre les actions commerciales</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborer les outils de pilotage de l'activité commerciale - Présenter les résultats à une direction commerciale - Suivre la réalisation d'un projet international - Suivre une affaire internationale - <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas « suivi commercial »</p> <p>Modalités de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 4 du référentiel de certification « Réaliser, présenter et soutenir un reporting d'activité commerciale »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°8 de la fiche n° 23674 - Manager une équipe commerciale	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Piloter l'activité commerciale - Animer la performance de son équipe - Motiver et mobiliser son équipe commercial - Adapter son style de management - Conduire une réunion commerciale - Management responsable <p>Modalités d'évaluation : Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle</p> <p>Modalités de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification de l'activité 4 du référentiel de certification « Réaliser, présenter et soutenir un reporting d'activité commerciale »</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé de : - directeur pédagogique du CTI - 4 personnalités externes au centre (professionnels de la fonction commerciale France / internationale) et le cas échéant : - du tuteur / responsable de l'entreprise employeur du candidat
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le jury est composé de : - directeur pédagogique du CTI - 4 personnalités externes au centre (professionnels de la fonction commerciale France / internationale) et le cas échéant : - du tuteur / responsable de l'entreprise employeur du candidat
En contrat de professionnalisation	X	Le jury est composé de : - directeur pédagogique du CTI - 4 personnalités externes au centre (professionnels de la fonction commerciale France / internationale) et le cas échéant : - du tuteur / responsable de l'entreprise employeur du candidat
Par candidature individuelle	X	Le jury est composé de : - directeur pédagogique du CTI - 4 personnalités externes au centre (professionnels de la fonction commerciale France / internationale) et le cas échéant : - du tuteur / responsable de l'entreprise employeur du candidat

Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	Le jury est composé de : - directeur pédagogique du CTI - 4 personnalités externes au centre (professionnels de la fonction commerciale France / internationale) et le cas échéant : - du tuteur / responsable de l'entreprise employeur du candidat
---	---	---

	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 :

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

Arrêté du 16 janvier 2008 publié au Journal Officiel du 24 janvier 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 2 ans, avec effet au 24 janvier 2008 jusqu'au 24 janvier 2010.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable technico-commercial France et international" avec effet au 22 juillet 2015, jusqu'au 25 juillet 2020.

Arrêté du 12 juillet 2010 publié au Journal Officiel du 22 juillet 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable technico-commercial France et international, avec effet au 22 juillet 2010, jusqu'au 22 juillet 2015.

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.ctifformation.com>

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI)
70 rue Anatole France - 92300 LEVALLOIS-PERRET

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

CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI) - 70 rue Anatole France - 92300 LEVALLOIS-PERRET

LE GROUPE MERKURE - 384, avenue du Club Hippique 13090 AIX-EN-PROVENCE

IFA (Institut français des affaires) - 4, rue Saint Charles - 57000 METZ

ESCG - 12 rue de Madrid 75008 PARIS

EPVM - Ecole Pratique de Vente et de Marketing - 21, rue de Courcelles - 51100 REIMS

FORMASUP ECOLES - 89, Quai des Chartrons - 33300 BORDEAUX

ADEFI - 5, rue des Graves - 31170 TOURNEFEUILLE

CITE FORMATION - 124, rue du Faubourg Bannier - 45000 ORLEANS

CFA AFPAM - 21, rue de Courcelles - 51100 REIMS

SARL ETIS - 128, allée des Champs Elysées - 91042 EVRY Cedex

INTITUT EUROPEEN DE FORMATION - 23 rue Vauban - 67000 STRASBOURG

CPEA - 35, rue de Clichy - 75009 PARIS

GFS - Groupe Formation Système - 4, place Charles de Gaulle - 63400 CHAMALIERES

ISME - 6, rue du Moulin de la Halvêque - 44300 NANTES

IDAIC - rue Albin Haller - 86000 POITIERS

FORMAVAR - 245, avenue de l'Université - 83160 LA VALETTE DU VAR

IFCV - 70, rue Anatole France - 92300 LEVALLOIS-PERRET

ESCA-SUP SARL - 396, rue du Mas de Verchan - 34000 MONTPELLIER

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable technico-commercial France et international