

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 30373**

### Intitulé

Responsable technico-commercial

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Association internationale pour la formation (AIPF)

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur général

### 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, la « Responsable technico-commercial » exerce principalement les fonctions relatives aux métiers du commerce et du marketing, dans tous les secteurs d'activités qui constituent le tissu économique du territoire d'insertion.

Le, la « Responsable technico-commercial » exerce 5 activités principales. Ces activités, selon la taille de l'entreprise, peuvent s'exercer dans un cadre local (agence ou centre de profit), national ou international, en France ou à l'étranger.

Activité A1 : Analyse des marchés et collaboration à la stratégie commerciale

Activité A2 : Elaboration du plan d'actions commercial et marketing opérationnel

Activité A3 : Déploiement de l'action commerciale et management des équipes commerciales.

Activité A4 : Pilotage des processus de ventes techniques et développement des ventes.

Activité A5 : Analyse des résultats commerciaux et gestion de l'activité digitale.

La certification atteste que le (la) titulaire est capable d'exercer les fonctions de :

- management opérationnel des équipes commerciales,

- mise en synergie des stratégies et des moyens en vue d'atteindre les résultats et objectifs fixés (résultats de gestion efficace des ressources humaines, objectifs de développement commercial et marketing, gestion et reporting précis de budgets, résultats globaux à dégager),

Les compétences et capacités déployées respectent les consignes édictées par la politique globale mise en œuvre sur le développement durable et pérenne de son organisation.

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

- Secteurs de la production de biens ou de services à destination des entreprises (B2B), ou de la distribution (agro-alimentaire, biens de consommations durables et semi-durable).

- Secteurs des biens et services de grande consommation (grande distribution, banque, téléphonie mobile).

Responsable du développement commercial, Responsable commercial et/ou marketing, Responsable achats techniques, Responsable technico-commercial, Responsable marketing-vente technique, Ingénieur Technico-commercial, Responsable d'agence et de centre de profit, Responsable Prescription technique, Chargé d'études, responsable du développement, Ingénieur des ventes, Ingénieur d'affaires, Junior SALES et Marketing, Responsable grands comptes, Consultant, consultante en évaluation et modèles d'affaires, Consultant marketing, Project Manager, Directeur, directrice Marketing, Business Développeur, Cadre commercial, Chef de projet commercial

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1509 : Management de département en grande distribution

M1704 : Management relation clientèle

M1705 : Marketing

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification se compose de 5 blocs de compétences évalués indépendamment.

Modalités des évaluations :

Contrôles en cours de formation : évaluations écrites sur le contrôle des connaissances associées, épreuves pratiques de mise en situations, études de cas sur chaque bloc de compétences, évaluations par le tuteur entreprise et/ou le maître d'apprentissage, mémoire de fin d'études et soutenance devant Jury.

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 30373 - Déployer l'action commerciale	<p><b>Descriptif :</b> Déployer l'action commerciale : Organiser l'action commerciale en suivant les directives du plan d'action général.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité de développement d'affaires. En milieu professionnel : L'apprenant est placé en situation développement d'affaires et de management de projets. Preuves de compétence retranscrites dans le Mémoire (écrit) et soutenance (oral)- Travail individuel.</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 30373 - Analyser les résultats	<p><b>Descriptif :</b> Suivre et interpréter les indicateurs commerciaux et financiers conduisant à produire un « feed-back » stratégique et tactique. Gérer et relayer l'activité digitale de son unité commerciale.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée (Centre de formation) Travail écrit + Mise en situation professionnelle réelle (stage ou alternance) En fin de formation : Mémoire et soutenance de fin d'étude sous forme d'une démarche d'analyse à mener et de communication digitale contextualisée.</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 30373 - Piloter les processus	<p><b>Descriptif :</b> Piloter les processus: Gérer le processus des ventes d'affaires en mettant en œuvre les techniques de management de projet et de développement des ventes (Gantt, MSProject).</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée (Centre de formation) Travail écrit + Mise en situation professionnelle réelle (stage ou alternance). Evaluation du tuteur en entreprise sur le LEA (Livret Electornique de l'Alternant), Dossier professionnel réalisé pendant les périodes en entreprise.</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 30373 - Analyser les marchés	<p><b>Descriptif :</b> Analyser les marchés : Réaliser un diagnostic commercial stratégique en conduisant une analyse de de l'environnement complet et pertinent.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité d'analyse marketing. Entreprise (stage ou alternance) : Mémoire (écrit) et soutenance (oral) - Travail individuel soutenu</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 30373 - Elaborer un plan d'action	<p><b>Descriptif :</b> Elaborer un plan d'action : Bâtir un plan d'action en mettant en œuvre les techniques de segmentation, de ciblage et de positionnement.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Contrôles en cours de formation (CCF) : Mise en situation professionnelle reconstituée visant à exercer la capacité à travailler à partir de plans commerciaux structurés et budgétés. En milieu professionnel : L'apprenant est placé en situation de management opérationnel d'équipes. Preuves de compétence retranscrites dans le Mémoire (écrit) et soutenance (oral)- Travail individuel soutenu.</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : Directeur Général Membres : 5 professionnels - 4 représentants de l'école
En contrat d'apprentissage	X	Président : Directeur Général Membres : 5 professionnels - 4 représentants de l'école
Après un parcours de formation continue	X	Président : Directeur Général Membres : 5 professionnels - 4 représentants de l'école
En contrat de professionnalisation	X	Président : Directeur Général Membres : 5 professionnels - 4 représentants de l'école
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	Président du Jury : Professionnel dirigeant d'entreprise, désigné par le Président de l'AIPF - IDRAC Membres : 2 professionnels salariés 2 représentants de l'école

	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 30 mars 2007 publié au Journal Officiel du 21 avril 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 21 avril 2007, jusqu'au 21 avril 2012.

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

##### Références autres :

Arrêté du 09 avril 2018 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau II, sous l'intitulé " Responsable technico-commercial" avec effet au 07 août 2017, jusqu'au 17 avril 2019.

Arrêté du 19 novembre 2013 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Arrêté du 2 juillet 2012 publié au Journal Officiel du 7 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé " Responsable du développement commercial industrie et services" avec effet au 21 avril 2012 jusqu'au 07 août 2017.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications

professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 26 janvier 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Intitulé : Responsable en mercatique et négociation industrielle.

Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 7 juillet 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat en mercatique et négociation industrielle'

Arrêté du 1er février 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Titre de l'ALPF-IDRAC - Lyon en marketing, gestion et négociation industrielle'.

#### **Pour plus d'informations**

##### **Statistiques :**

Environ 120 certifiés par promotion

##### **Autres sources d'information :**

<http://www.ecoles-idrac.com/>

<http://www.ecoles-idrac.com>

<http://idrac-network.com/>

[Site partenaire](#)

[Site partenaire](#)

[Site partenaire](#)

[Site partenaire](#)

##### **Lieu(x) de certification :**

Association internationale pour la formation (AIPF) : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône ( 69) [47 rue Sergent Michel Berthet - CP 607 - 69258 LYON Cedex 09]

Association internationale pour la formation (AIPF) - IDRAC

47 rue Sergent BERTHET

CP 607

69258 Lyon Cedex 09

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

IDRAC, Campus de Lyon - 47 rue Sergent Michel Berthet - CP 607- 69258 Lyon Cedex 09

IDRAC, Campus de Paris - 20 bis jardins Boieldieu- 92071 Paris la Défense

IDRAC, Campus de Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue de la Croix Verte - 34000 Montpellier

IDRAC, Campus de Nantes - 16 boulevard Général de Gaulle - 44200 Nantes

IDRAC, Campus de Toulouse - Parc d'activité Basso Cambo - Bâtiment n° 4 - 12, rue Michel Labrousse - 31100 Toulouse

IDRAC, Campus de Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 Sophia Antipolis

IDRAC, Campus de Grenoble - 3 bis, rue de la Condamine - 38610 Gières

IDRAC, Campus de Bordeaux - 114 rue Lucien Faure - 33300 Bordeaux

IDRAC, Campus d'Amiens - 5 Boulevard du Port d'Aval - 80000 Amiens

IET Lyon - 47 Rue Sergent Michel Berthet - 69009 Lyon

CEFA - 103 Avenue de Rochemaure, 26200 Montélimar

SUPDEMOD - Immeuble Le Progrès - 4, rue Paul Montrochet - 69002 Lyon

Association IMC Alternance - 5 rue Saint Denis - 75001 Paris

Association IMC Alternance - 8 bis rue de Tunis - 75011 Paris

##### **Historique de la certification :**

**Certification précédente :** Responsable du développement commercial industrie et services