

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1900**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

TP : Titre professionnel Technicien (ne) supérieur (e) commercial (e)

Nouvel intitulé : Négociateur (trice) technico-commercial (e)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'Emploi Modalités d'élaboration de références : CPC Transport commerce et services	Directeur départemental du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, Directeur départemental du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

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

Le (la) technicien(ne) supérieur(e) commercial (e), établit, dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, la stratégie commerciale du secteur dont il (elle) a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients. Il (elle) mène à bien chacune des affaires des ses prospects/clients : il (elle) conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés ; il (elle) conçoit et négocie la proposition commerciale et conclut le contrat.

Le secteur dont il (elle) a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques, et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local).

Il (elle) dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il (elle) en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il (elle) élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

Le (la) technicien(ne) supérieur(e) commercial(e) effectue des déplacements fréquents auprès des clients/prospects de son secteur. Lorsque la zone qu'il (elle) couvre est étendue, ses déplacements peuvent le (la) tenir éloigné(e) de son domicile pendant plusieurs jours.

Capacités attestées et descriptif des composantes de la certification :

#### 1. PRESENTER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET NEGOCIER LA PROPOSITION COMMERCIALE.

Construire une solution technique à partir de l'identification des besoins et/ou du projet du prospect.

Rédiger et négocier la proposition commerciale pour conclure le contrat.

Mettre en œuvre des actions de suivi pour fidéliser le client.

#### 2. ELABORER UNE STRATEGIE DE GESTION DE SECTEUR ET METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES.

Analyser son marché pour contribuer à l'évolution de l'offre commerciale et développer les ventes.

Organiser son plan d'actions commerciales en fonction de ses objectifs, des affaires en cours et du potentiel de prospection de son secteur.

Analyser le résultat d'une affaire, évaluer ses performances commerciales et rendre compte.

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

Tous secteurs d'activité.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

#### Réglementation d'activités :

Néant.

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Le titre professionnel est composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel

du ministère chargé de l'emploi.

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)
En contrat de professionnalisation	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)

	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 :**

Articles L.335-5 et suivants et R.338-1 et suivants du code de l'éducation.

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

Arrêté du 13/05/2004 paru au JO du 29/05/2004 Arrêté du 07/05/2009 paru au JO du 09/06/2009

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

Arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

**Références autres :**

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

**Autres sources d'information :**

**Lieu(x) de certification :**

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

Centres agréés par le Ministère chargé de l'emploi et Centres AFPA

**Historique de la certification :**

**Certification suivante :** Négociateur (trice) technico-commercial (e)