

Attaché commercial

RNCP1331 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1402, M1801, I1401
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

Société française d'études et de formation (SFEF) Sup Career

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché commercial prend en charge dans un environnement national ou international la commercialisation des produits et services de l'entreprise en assurant la prospection, la négociation et la finalisation de la démarche commerciale. L'attaché commercial assure également les missions de fidélisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance des produits et services des entreprises ;

- Maîtrise des outils de communication interpersonnelle ;
- Maîtrise des techniques de négociations et des conseils avant vente ;
- Maîtrise des techniques de fidélisation par le suivi après vente ;
- Connaissance de la réglementation et des relations contractuelles ;
- Connaissance des principes de multiculturalité dans les négociations ;
- Maîtrise d'une langue étrangère.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur bancaire, Biens d'équipements professionnels, Biens intermédiaires et matières premières, Biens de consommations, Services auprès des entreprises, Secteur automobile.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché Commercial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 892 €
Familles professionnelles (FAP)	M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique · tension 4/5 (Élevée) M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 742
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	M1X81 — Techniciens de production, d'exploitation, d'installation, et de maintenance, support et services aux utilisateurs en informatique M2X92 — Responsables et cadres de la production, de l'exploitation et de la maintenance informatique et télécom R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
50% de formateurs, 50 % de professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2006
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP9670

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1331/>