

Chargé de la distribution et de la négociation

RNCP15093 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312n
Code(s) ROME	M1101, M1707, M1701, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2017

Certificateur(s)

Institut supérieur interprofessionnel de formation en alternance (ISIFA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé de négociation commerciale contribue au développement et à la rentabilité de la fonction commerciale de l'entreprise. Il assure l'interface entre le marketing, la production, la distribution et la logistique. Il négocie, aussi, avec les fournisseurs et sous-traitants de l'entreprise. Après quelques années d'expérience, il manage des équipes commerciales

Le chargé de négociation commerciale exerce 4 activités principales :

- Il négocie les contrats et conclut les ventes.
- Il participe à l'action marketing de l'entreprise.
- Il gère l'administration des ventes, suit leur exécution et mesure leur efficacité et rentabilité.
- Il manage des équipes commerciales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- comprendre l'entreprise et son organisation
- situer son activité dans le contexte stratégique de l'entreprise:
- rendre compte à sa hiérarchie
- s'exprimer à l'écrit et à l'oral
- maîtriser l'utilisation des outils informatique adaptés à l'activité commerciale
- maîtriser les techniques de vente
- maîtriser les techniques de négociation
- connaître la réglementation
- maîtriser les techniques de base d'études de marché
- analyser les résultats des études menées et en tirer des propositions d'amélioration
- élaborer un plan d'action marketing
- maîtriser une méthode de gestion de projet
- déterminer les objectifs et élaborer les plans d'actions commerciaux
- utiliser les méthodes :
 - d'évaluation des vendeurs
 - de rémunération des vendeurs

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité. A l'import comme à l'export. Entreprises industrielles et commerciales, prestataires de services, prestataires logistiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles

Postes de cadres :

- dans le secteur industriel (responsable des achats, responsable logistique)
- dans le secteur commercial (responsable commercial, chargé d'études marketing ou commerciales, responsable des ventes, chef de secteur commercial, chef des ventes en P.M.E., chef de zone export, directeur adjoint du marketing, assistant marketing, chef de produit, acheteur)
- responsable des exportations.

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le

Directeur pédagogique, président

Nombre de personnes composant le jury : Sept

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%)

Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2017

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP28131

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

SITE INTERNET www.isifa.fr

ISIFA

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15093/>