

Négociateur commercial

RNCP1583 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION SUPERIEURE A L'ACTION COMMERCIALE (IFSAC)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Négociateur commercial, exerce, principalement dans des moyennes et petites entreprises, l'ensemble des activités liées aux fonctions commerciales ou du négoce international.

Ses missions se déclinent dans 4 fonctions de références :

- Fonctions d'attachés commerciaux : fonctions itinérantes centrées sur la prospection, le développement et la fidélisation clientèle pouvant impliquer l'encadrement et l'animation d'équipes de vendeurs.
- Fonctions d'assistants commerciaux centrées sur l'administration et la gestion des ventes (missions 'aval' de suivi des commandes jusqu'à la livraison et gestion de l'après-vente, mise en place, suivi et gestion de tableaux de bord commerciaux) ; il seconde le directeur ou responsable commercial dans le suivi des marchés des équipes de vente (missions 'amont' de gestion de bases de données clients et pré-prospection dans le but d'optimiser l'efficacité des équipes de vente).
- Fonctions de responsable de centre de profit : il gère le développement de la surface commerciale dont il a la responsabilité (en anticipant les approvisionnements, en mettant en place, de sa propre initiative ou selon les directives de l'enseigne, un merchandising adapté) ainsi que son équipe de collaborateurs (gestion et management du personnel).
- Fonctions d'assistants export : il seconde le directeur export dans le suivi des marchés, des vendeurs et distributeurs locaux . Il élabore et assure le suivi des documents administratifs internationaux (réglementations douanières, paiements internationaux...).

Chaque poste correspond à la prise en charge d'opérations à haut niveau de responsabilité et évolue en fonction de l'expérience vers des postes d'encadrement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre de négociateur commercial doit : - Maîtriser les techniques de négociation commerciale en France et à l'étranger

- Maîtriser les techniques d'analyse et de suivi des objectifs commerciaux
- Etre capable de mener des études marketing
- Maîtriser les connaissances et techniques d'exportation ou d'importation
- Maîtriser les connaissances et techniques de gestion des ressources humaines, d'un point de vente ou d'un secteur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Négociateur commercial exerce ses fonctions dans le secteur commercial ou dans les services commerciaux des entreprises industrielles ou de services. Les métiers du commerce et de la distribution sont dispersés dans un grand nombre de secteurs économiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Attaché commercial

- Promoteur des ventes
- Chef de secteur
- Assistant commercial, export
- Chef d'univers Grande Distribution ou Grande Surface Spécialisée
- Attaché commercial bancaire
- Négociateur immobilier
- Chef des ventes

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)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

1/3 direction et intervenants de l'Ifsac ; 1/3 professionnels ; 1/3 institutionnels

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP5399

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://ifsac.esc-pau.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1583/>