

Certificat supérieur consulaire - gestion et commerce

RNCP1584 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI) - Réseau EGC

<http://www.bachelor-egc.fr>

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)

<http://www.acfci.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités de ce professionnel s'organisent autour de cinq fonctions principales :

1) ANALYSE DE LA SITUATION ET CONTRIBUTION AU DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

- Analyser l'environnement économique et juridique de l'entreprise
- Etudier et diagnostiquer le potentiel humain, commercial et financier de l'entreprise

2) CONTRIBUTION A LA DEFINITION DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

- Assurer une fonction de veille sur le marché national et international
- Détecter les opportunités commerciales sur le plan national et international
- Etablir des prévisions d'activité en termes d'objectifs, de budgets, d'organisation et de moyens
- Définir et proposer à la hiérarchie une stratégie marketing et commerciale et/ou financière pour l'entreprise
- Analyser et optimiser les résultats de la stratégie marketing et commerciale et/ou financière de l'entreprise

3) ORGANISATION, GESTION ET CONTROLE DE LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE ET/OU FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

- Participer à la définition de la politique tarifaire des produits
- Organiser le suivi de la gestion pour piloter l'activité de l'entreprise
- Contrôler la fiabilité des comptes dans le respect de la législation et des normes
- Définir le plan d'actions pour optimiser les ventes
- Adapter le produit aux différents marchés
- Communiquer sur le produit
- Mettre en place un réseau de distribution en France et/ou à l'étranger
- Organiser l'activité des commerciaux (agents et/ou force de vente interne)
- Coordonner l'activité des commerciaux
- Accompagner les commerciaux pour les négociations importantes
- Gérer des secteurs
- Gérer des budgets
- Evaluer les résultats des commerciaux

4) FONCTIONS COMMERCIALES (prospector, vendre, assurer le suivi et fidéliser sa clientèle)

- Identifier son marché et le caractériser
- Concevoir une action de prospection
- Organiser la prospection
- Réaliser la prospection
- Préparer la visite
- Mener l'entretien de vente
- Négocier et Conclure la vente
- Exploiter les visites
- Réaliser les devis
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur
- Fidéliser la clientèle
- Evaluer sa réussite commerciale

5) MANAGEMENT DE SON SERVICE

- Constituer une équipe
- Animer une équipe de collaborateurs
- Optimiser la circulation de l'information

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité : Les emplois visés se retrouveront dans les secteurs du commerce et des services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Attaché commercial

- Responsable de la stratégie commerciale
- Cadre de la gestion administrative

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, VAE

4 personnes minimum : le Président du jury ; un salarié ; un représentant de la formation ; un employeur

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP4524

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1584/>