

Brevet supérieur consulaire - commerce et distribution

RNCP1585 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1503, D1402, D1406, D1301, D1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

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

Dans le cadre de la responsabilité d'un centre de profit commercial et suivant la taille de l'entreprise et son positionnement hiérarchique, ce professionnel peut avoir en charge les activités suivantes organisées autour de 5 principaux registres de fonction : 1) VENTE :

- Accueil du client, identification de ses besoins
- Présentation et promotion des produits/services et des articles complémentaires
- Vente et participation à la gestion de l'après-vente
- Vente à distance

2) GESTION DU PRODUIT :

- Réception du produit
- Mise à disposition du produit au client
- Gestion des stocks

3) GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE :

- Garantir l'application de la législation sociale dans l'entreprise (et CHSCT)
- Participation à l'élaboration de la politique d'achat et d'approvisionnement
- Participation à la gestion financière

4) MANAGEMENT D'UNE EQUIPE :

- Organisation de sa propre activité
- Participation à la stratégie d'entreprise
- Constitution, pilotage, évaluation des performances de son équipe

5) DEVELOPPEMENT D'UN CENTRE DE PROFIT (dans le cadre du développement de sa propre activité commerciale) :

- Conduite d'un projet de développement ou de création d'entreprise
- Recherche des axes de développement
- Conception d'un plan de développement commercial
- Promotion de l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Non renseigné

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce et distribution : commerce de proximité, supermarché, hardiscounter, hypermarché, superette.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Chef de rayon, attaché commercial, conseiller commercial et clientèle.

- Responsable des ventes, chef de département, chef de secteur, responsable de magasin.

RÈGLEMENTATIONS 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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 738 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	36 695
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

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)
RNCP4030

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1585/>