

Assistant commercial option Export, option Achat (DU)

RNCP1652 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1402, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

Université Haute Alsace - Mulhouse

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités de l'assistant commercial peuvent être regroupées autour de deux grandes missions : - Export : toute activité liée au marketing et à la vente à l'exportation, à l'administration du contrat de vente export et import

- Achat : toute activité liée aux achats et approvisionnements, à la gestion des stocks, au marketing achat, aux opérations avec les fournisseurs : sélection, organisation, contrat, objectifs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

CAPACITÉS OU CONNAISSANCES ATTESTÉES : - connaissance et maîtrise des outils informatiques (Word, Excel, Power Point)

- connaissance des techniques de négociation et de marketing
- maîtrise de l'anglais, de l'allemand et de l'espagnol
- connaissance des techniques de financement, des garanties
- connaissance des techniques de veille technologique
- connaissance des méthodes et procédures liées aux achats

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout secteur : industriel, agroalimentaire, banque...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - assistant achat

- assistant export
- chargé d'affaires
- technico- commercial
- assistant 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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 930 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	30 973
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% enseignants, 50% professionnels

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.serfa.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1652/>