

# Technicien supérieur en vente et négociation

RNCP1692 · 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         | 13/03/2009                 |

## Certificateur(s)

ADALES - CFA Léonard de Vinci

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Technicien Supérieur en Vente et Négociation assure essentiellement une fonction commerciale directe : - il gère son secteur et définit ses objectifs de développement en collaboration avec la hiérarchie, prospecte et visite ses clients (entreprises),

- il développe une argumentation adaptée aux produits et services et aux clients visités, conseille les entreprises qui revendent les produits (merchandising),
- il réalise des démonstrations pour montrer les performances des produits et peut participer à la réponse d'appel d'offres,
- il assure le suivi des affaires et veille à la fidélisation des clients,
- il assure un rôle de veille (concurrence, marketing) sur le terrain,
- il participe à des opérations commerciales collectives.

Avec de l'expérience, il peut assurer une fonction de management commercial, il prend alors en charge une équipe dont il coordonne, gère et contrôle l'activité.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - gérer son secteur ou un portefeuille de clientèle constitué d'entreprises,

- négocier en développant une argumentation pertinente et adaptée pour construire des accords gagnant - gagnant,
- assurer le suivi des affaires et veiller à la fidélisation des clients (gestion de la relation clients),
- assurer un rôle de veille (concurrence, évolution des besoins...) sur le terrain au service de son entreprise.

En fonction du secteur d'activité :

- réaliser des démonstrations, répondre à des appels d'offre, réaliser et chiffrer des devis,
- conseiller les entreprises distributrices sur la façon de développer leurs ventes (merchandising).

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, ayant une activité de commercialisation aux professionnels, dont : - industrie (agroalimentaire, production et commercialisation de biens intermédiaires et matières premières),

- commercialisation de produits, équipements et services aux entreprises,
- grossistes.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires, attaché commercial, responsable commercial, responsable comptes clés, ingénieur commercial, chef de secteur vente à la grande distribution, ingénieur technico-commercial (vente de produits et/ou services techniques), chef des ventes, responsable d'agence commerciale.

#### 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).

|                                            |                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                         |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                              |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 3 049 €                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 28 193                                                                                                                                         |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 37 %                                                                                                                                           |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 3 %                                                                                                                                            |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                               |

## Voies d'accès

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, VAE

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

#### COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

5 membres : président de l'organisme gestionnaire - directeur du CFA - responsable de formation - 2 professionnels en activité exerçant le métier ciblé

#### COMPOSITION DU JURY — VAE

8 personnes dont un représentant qualifié des professions et un représentant qualifié des salariés, les 4 autres membres du jury d'attribution de la certification par la voie apprentissage, d'enseignants de la spécialité, de responsables d'entreprises

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 13/03/2009

## Liens avec d'autres certifications

#### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP6958

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.devinci.fr/cfa>

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1692/>