

Chargé d'affaires

RNCP1696 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Ecole Supérieure de Stratégie et d'Ingénierie Commerciale Appliquée (ESSICA)

<http://www.essica.edu>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les chargés d'affaires ont à assumer 2 types de fonctions : - fonction de vente : il s'agit de ventes récurrentes comprenant les étapes suivantes :

- -- rencontre avec un prospect
- -- étude et qualification de ses besoins
- -- proposition correspondant à ses besoins
- -- négociation du prix et des conditions de ventes
- -- suivi de la livraison du produit ou des services négociés
- -- suivi de la clientèle après-vente pour le renouvellement des livraisons
- fonction d'achat : il s'agit de négociations récurrentes comprenant les étapes suivantes :
 - -- contact des fournisseurs
 - -- appel à propositions
 - -- négociations sur les propositions
 - -- suivi fournisseurs
 - -- suivi des achats effectués pour leur revente aux clients

Leurs activités peuvent concerner la commercialisation d'une grande diversité de produits. Le titre décrit propose 6 options distinctes (options informatique, web et communication, finance, agro-industrie, vins et spiritueux, cosmétique et parfum).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1 - Compétences générales - Politique générale de l'entreprise

- Technique de gestion (comptabilité générale, analytique et budgétaire)
- Droit des affaires, droit commercial, droit du travail
- La Vente et le Marketing
- Savoir s'exprimer par écrit et oralement en Français et en Anglais.

2 - Comportements personnels (gestion du temps et de l'espace)

3 - Compétences méthodologiques

- Marketing stratégique et opérationnel
- Marketing Direct
- Techniques de Communication duale
- Techniques de Vente et de Négociation

4 - Compétences techniques

- Connaître ses produits et ceux de la concurrence
- Savoir soutenir une conversation technique
- Savoir les présenter, les négocier et négocier leur prix
- Savoir mettre en place des opérations de Marketing
- Savoir gérer le suivi clientèle

5 - Compétences organisationnelles

- Savoir gérer son temps
- Savoir gérer son territoire
- Savoir mettre en place une opération

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La certification vise essentiellement des fonctions commerciales dans les secteurs liés aux options. Dans les grandes entreprises, les fonctions occupées sont opérationnelles au sein d'une force de vente ou d'un service achat. Dans les PME, il s'agit la plupart du temps d'une fonction double : opérationnelle pour les clients les plus importants et d'encadrement du reste de la force de vente.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Option Informatique : Ingénieur Commercial Technico-Commercial - Option Web et Communication : Responsable de Communication sur Internet, Administrateur de données et de site, Ingénieur Commercial
- Option Finance : Conseiller Clientèle dans les Banques, Conseiller en Gestion Patrimoniale (Banques & Assurances), Conseiller Financier (Assurances, Organismes Financiers)
- Option Agro-Industrie : Responsable de Secteur chez un Fournisseur de la Grande Distribution, Responsable de Rayon dans la Grande Distribution, Acheteur dans la Grande Distribution
- Option Vins & Spiritueux : Responsable de Secteur, Responsable de Rayon dans la Grande Distribution, Exportateur
- Option Cosmétiques et Parfums : Responsable de Secteur, Responsable de magasin dans la Grande Distribution, Acheteur

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% formateurs, 50 % professionnels

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.essica.edu>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1696/>