

Négociateur(trice) d'affaires

RNCP19203 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1402, D1407, M1707, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/07/2019

Certificateur(s)

ADALES - CFA Léonard de Vinci

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Négociateur d'Affaires négocie en toute autonomie auprès d'une cible composée exclusivement de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs pour contribuer activement au développement du chiffre d'affaires de son entreprise.

Sur son périmètre de responsabilité il décline donc la stratégie commerciale de son entreprise en plan d'action commercial qu'il pilote afin de détecter des opportunités commerciales et mène des négociations complexes.

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- élaborer la stratégie de conquête ou de consolidation sur son périmètre de responsabilité
- construire le plan d'action commercial
- obtenir les moyens nécessaires
- recueillir des informations sur ses cibles commerciales
- définir les objectifs de négociation
- élaborer sa stratégie de négociation
- conduire la négociation seul ou en pilotant un groupe d'experts complémentaires
- élaborer des offres sur mesures
- construire le cahier des charges interne
- conclure par un accord commercial
- utiliser le système d'information et de veille sur son périmètre de responsabilité
- mettre en place et développer des réseaux d'échanges et de communication
- sélectionner, synthétiser et transmettre des informations pertinentes et utiles en fonction des besoins des différents services
- adapter son plan commercial par intégration des informations recueillies

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

- 1- Elaborer le plan d'action commercial dans son périmètre de responsabilité pour décliner la stratégie commerciale de son entreprise.
- 2 - Mettre en œuvre le plan d'action commercial pour positionner l'entreprise sur de nouveaux marchés en consolidant son portefeuille.
- 3 - Mener des négociations contractuelles complexes pour construire une offre personnalisée satisfaisant les différentes parties ;

- Présenter une proposition commerciale mise en forme pour obtenir l'accord contractuel définitif.
- 4 - Développer un dispositif de veille concurrentielle et d'évolution de ses marchés pour permettre à sa direction de mieux appréhender la pertinence des choix stratégiques du prochain plan d'action

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industriel - tertiaire : entreprises commercialisant des produits ou des services auprès de professionnels, quelle que soit leur taille ou le secteur d'activité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable compte secteur ou géographique
- Responsable compte clés ou grands comptes
- Responsable technico-commercial
- technico-commercial secteur
- Chargé d'affaires
- Chef de secteur
- Ingénieur commercial
- attache commercial

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Le jury est composé au minimum de 4 membres. Le pourcentage des membres extérieurs est de 50% et respecte l'équilibre entre représentants employeurs et représentants salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/07/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP6958

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34164

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cfadevinci.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19203/>