

Commercial

RNCP19317 · 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	05/03/2011

Certificateur(s)

Groupe Esaip - Association d'enseignement technique supérieur privé

<http://www.esaip.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le commercial exerce les activités suivantes : - Mettre en oeuvre et réaliser la politique commerciale de l'entreprise dans le cadre d'une clientèle et d'un territoire

- Etablir des prévisions de vente
- Développer la clientèle par différents moyens d'action
- Planifier les actions, gérer son temps
- Procéder à des actes de vente
- Gérer et contrôler les résultats dans un cadre budgétaire
- Animer une équipe
- Assurer l'interface entre les opérationnels, la direction et le marché
- Apporter un support technique et juridique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance et maîtrise des techniques de communication

- Connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration d'une stratégie commerciale
- Connaissance des méthodes d'organisation de travail
- Connaissance et maîtrise des techniques de vente, de négociation et de suivi commercial
- Maîtrise des techniques de budgétisation du coût d'une action commerciale et de comptabilisation des résultats
- Connaissance des techniques de gestion
- Connaissance et maîtrise des mathématiques commerciales
- Connaissance et maîtrise des techniques de gestion et d'animation d'une équipe
- Maîtrise des techniques de rédaction de rapports, supports techniques et juridiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs : banques, assurances, commerce associé, commerce intégré, société d'intérim, agro alimentaire, services et conseils, bâtiment, travaux publics, industries chimiques etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Agent commercial - Technico-commercial

- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial
- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Délégué 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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le président du jury est désigné par le responsable du CFC, c'est un commercial qui a une expérience conséquente du métier. Le jury est constitué de moitié par des personnes du CFC et le reste de responsables d'entreprise ou de commercial en activité.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.isaip.uco.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

