

Mention Management spécialité Stratégie commerciale et politiques de négociation

RNCP19530 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Panthéon Sorbonne - Paris 1

<http://www.formationpermanente.univ-paris1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Au quotidien, le « commercial » (terme générique) assure les activités suivantes :

en aval de son métier, participer à l'élaboration de la stratégie marketing, qui influencera fortement ses actions ;

gérer ses clients : construire son fichier client, le mettre à jour, planifier ses rendez-vous, ... etc ;

acheter ou vendre des produits et des services, le plus souvent en rencontrant ses clients, avec lesquels il pratique une négociation commerciale ;

assurer le suivi administratif et commercial de ses achats ou de ses ventes ;

prospector de nouveaux clients ;

participer au recrutement de la force de vente et animer l'équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le « commercial » doit en priorité développer des compétences lui permettant de maîtriser les techniques de négociation commerciale, dans le respect de la législation relative à vente et à la distribution, ainsi que dans le respect des usages du secteur. Il doit donc savoir communiquer, être à l'écoute, avoir le goût du contact. Il réalise fréquemment des études de marché afin d'élaborer les stratégies d'achat et d'identifier les nouvelles zones attractives. Il ne peut pas ignorer les questions liées au marketing ou au merchandising (importance du category management). La place croissante des ventes par le biais d'Internet, qu'il s'agisse de B-to-B ou de B-to-C, le conduit à s'intéresser davantage aux problématiques du e-commerce.

En tant que cadre et responsable d'équipes, le « commercial » doit alors développer des compétences organisationnelles et humaines. La gestion de la force de vente doit logiquement correspondre au cheminement de moyen terme d'un étudiant diplômé. De même, après quelques années d'expérience au niveau national, le cadre commercial peut collaborer aux négociations à des niveaux internationaux.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activités confondus de l'économie marchande, mais plus particulièrement les domaines d'activités proches du luxe, de l'informatique, des télécommunications, de l'énergie, de l'industrie agroalimentaire, du conseil, de la grande distribution, des industries mécaniques et électroniques ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La spécialité Stratégie commerciale et politiques de négociation permet notamment d'accéder aux métiers de la vente, de la gestion commerciale, du marketing, du e-commerce et du conseil. Les étudiants parviennent assez rapidement à des postes d'encadrement dans les fonctions classiques de la vente et des achats, tels que :

Acheteur / Acheteur adjoint
Directeur marketing / DM adjoint
Responsable commercial
Chef de secteur, Chef de rayon
Chef des ventes
Chef d'agence
Chef zone export
Chef de produit
Chef de marché
Responsable grands comptes
Merchandiser, category manager
Ingénieur d'affaires,
Consultant / Consultant marketing
Commercial export

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1/3 d'enseignants-chercheurs et 2/3 de professionnels

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP28487

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19530/>