

Attaché commercial

RNCP2101 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1101, D1406, D1509, D1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	23/06/2011

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie du Valenciennois

<http://www.valenciennes.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché commercial travaille seul ou à la tête d'une équipe à la recherche de compromis entre l'entreprise et le client ou le fournisseur. Sa mission est de développer, de trouver de nouveaux débouchés et de nouveaux marchés.

Ses activités sont les suivantes :

- négocier une vente complexe
- coordonner les achats et la logistique
- prendre en charge une équipe commerciale
- gérer son service sur le plan des marges restantes
- assurer la veille concurrentielle
- manager la force de vente
- définir le Plan d'Action Commercial (P.A.C.).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités ou compétences évaluées et attestées sont les suivantes : Etablir un plan de prospection

Négocier et conclure une vente complexe

Coordonner les achats et le logistique

Manager la force de vente

Assurer la veille concurrentielle

Gérer le service commercial

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable commercial Responsable des ventes

Responsable d'agence

Directeur de magasin

Acheteur

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 783 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 608
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

25 % formateurs; 25% professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	23/06/2011
--	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2101/>