

Attaché commercial

RNCP220 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1403, D1404, D1212, D1214
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'Emploi

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché commercial prospecte et visite des entreprises ou, dans certains cas, des particuliers pour vendre des produits ou des prestations de services standards. Les produits vendus sont des biens d'équipement professionnel, des biens intermédiaires ou de consommation. Il développe une clientèle sur un secteur géographique et/ou un marché spécifique en utilisant les outils de marketing. Il participe également aux actions de communication de l'entreprise : salons professionnels, journées portes ouvertes, etc.

Il propose au client qu'il visite une offre commerciale prédéfinie et correspondant à l'objectif de chiffre d'affaires et/ou de marge commerciale qui lui est fixé. Il dispose d'une autonomie de négociation limitée aux remises et avantages fixés par la politique commerciale de son entreprise.

L'attaché commercial dispose en général d'une autonomie d'organisation de son travail mais qui peut varier selon la taille et la nature de l'entreprise.

L'emploi suppose des déplacements fréquents sur un secteur précis (ville, département), ou parfois plus important (plusieurs départements, une région, voire la France entière).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. VENDRE ET NEGOCIER DES PRODUITS ET PRESTATIONS DE SERVICES EN FACE-A-FACE

Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image.

Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face-à-face pour réaliser une transaction commerciale.

Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur.

2. PROSPECTER, GERER ET ANIMER UN SECTEUR DE VENTE GEOGRAPHIQUE ET/OU UN MARCHÉ SPECIFIQUE

Organiser son plan d'action commerciale en fonction des potentiels clients/prospects de son secteur et en s'informant sur son environnement.

Développer les contacts clients/prospects.

Evaluer ses résultats et son activité commerciale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs de production ou de commercialisation de biens et de services standards. Il peut travailler pour une

ou plusieurs entreprises et exercer sous des statuts divers : salarié de droit commun, VRP, vendeur multicartes ou agent commercial

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Représentant (e)

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 958 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	55 555
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	30 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury du titre est désigné par les Unités territoriales (UT) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP17435

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/220/>