

Attaché commercial

RNCP23828 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	C1102, C1206, D1107, D1407, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	12/05/2016

Certificateur(s)

CCI France - Réseau Negoventis

<http://www.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché commercial est un commercial capable, à partir du plan d'action commerciale défini par sa hiérarchie, de définir et mettre en œuvre son propre plan d'action opérationnel, en y intégrant les objectifs qui lui sont fixés, de mener une négociation commerciale en bénéficiant d'une relative marge de manœuvre, et de gérer un portefeuille de clients et prospects.

Ce professionnel assure les activités suivantes :

1- Élaboration du plan d'action opérationnel :

- Analyser le plan d'action de la direction commerciale
- Analyser son secteur d'intervention et son portefeuille client
- Définir la cible à atteindre et les actions à mener

2- Mise en œuvre d'une démarche de prospection :

- Choisir les actions à mettre en œuvre et leur planification
- Recueillir et analyser des informations sur les entreprises
- Mettre en œuvre différentes actions de prospection
- Suivre et évaluer les actions de prospection

3- Négociation d'une vente :

- Conduire des entretiens
- Développer un argumentaire et gérer les objections
- Réaliser une étude technique complémentaire
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente
- Effectuer le suivi de la vente

4- Gestion du portefeuille client :

- Analyser son portefeuille clients, repérer les ventes réalisées au cours des mois précédents et identifier les besoins non couverts
- Repérer les évolutions de son secteur, le positionnement de son entreprise et celui de la concurrence
- Identifier les actions de fidélisation à mettre en œuvre auprès de ses clients
- Définir les orientations qui seront à développer pour son plan de prospection

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Analyser le Plan d'Action Commerciale (PAC) de son entreprise en vue d'identifier les axes qu'il doit lui-même

privilégier

- Sélectionner les actions commerciales les plus pertinentes à mener en les planifiant
- Définir les modalités d'évaluation du plan d'action et les outils les plus pertinents à utiliser afin de définir le ratio coût/rentabilité de chacune des actions
- En développant un argumentaire, présenter son Plan d'Action opérationnel à sa hiérarchie afin de le faire valider
- Rédiger le contenu de différents supports contribuant à la mise en œuvre d'un plan de prospection : mail, guide d'entretien téléphonique, guide d'entretien en vis-à-vis...
- Organiser et mettre en place une campagne mailing et/ou de prise de rendez-vous téléphonique
- En maîtrisant un argumentaire d'aide à la vente, conduire des entretiens de prospection par téléphone ou en face à face.
- En définissant des priorités, organiser sa tournée en visant son optimisation
- Planifier les modalités de réalisation et de suivi des différentes actions de prospection mises en œuvre
- Conduire un entretien en mettant en œuvre des techniques de questionnement adaptées et en déroulant son argumentaire
- Analyser le type de produits ou de service le plus pertinent au regard des besoins de son interlocuteur
- Mener une étude technique spécifique en vue de proposer un produit sur mesure
- Proposer une prestation adaptée aux besoins de son interlocuteur en développant un argumentaire et en traitant ses objections
- Négocier les prix et les conditions de vente en gardant sa marge bénéficiaire, et en proposant éventuellement d'autres services complémentaires
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente avec l'aide des services concernés et vérifier la justesse du contrat
- Analyser le déroulement et la conclusion de ceux-ci afin d'en tirer des enseignements pour la conduite d'entretiens ultérieurs
- Effectuer le suivi de la vente, afin de respecter les délais et les engagements négociés et de gérer les litiges éventuels qui pourraient survenir
- Analyser les sorties et entrées clients afin d'identifier les actions à mener.- Définir les actions à mettre en œuvre en vue de contribuer à la fidélisation de son portefeuille client
- Recueillir et analyser les informations relatives à son secteur d'intervention afin d'identifier les potentialités et opportunités.- Evaluer le positionnement de son entreprise par rapport à la concurrence, en identifiant leurs atouts et leurs faiblesses
- Identifier les incidences sur son volant de client et sur le positionnement de son entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de la certification exercent leurs fonctions dans tous les secteurs d'activités.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Attaché commercial en biens d'équipements professionnels
- Attaché commercial en services auprès des entreprises
- Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières
- Attaché commercial en biens de consommation
- Responsable des Ventes
- Cadre technico-commercial
- Attaché commercial bancaire ;
- Responsable d'exploitation en assurances

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 531 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	92 308
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	16 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de l'organisme de formation

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

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 12/05/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12374

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP27413

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23828/>