

Attaché(e) commercial(e)

RNCP28116 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1402, D1403, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2020

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP)

<http://www.ifocop.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le métier d'attaché(e) commercial(e) consiste à vendre des services ou des produits, augmenter le chiffre d'affaires et assurer le lien entre l'entreprise et sa clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de:

Prospecter une clientèle d'entreprises (B to B) ou de particuliers (B to C) au téléphone et/ou sur le terrain.

Négocier et conclure une vente.

Mettre en oeuvre le suivi administratif d'une vente.

Réaliser le suivi commercial de la clientèle.

Mettre en place une veille commerciale (Benchmark).

Optimiser l'offre produit. Planifier le plan d'action commerciale.

Organiser les opérations mercatiques, commerciales et de communication.

Encadrer l'équipe commerciale.

Fixer les objectifs commerciaux et mesurer les résultats.

Blocs de compétences

RNCP28116BC01 — Commercialiser des produits ou des services

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Concevoir un argumentaire de vente. Construire des documents supports à la vente. Mener un entretien de vente. Effectuer une négociation commerciale. Conclure la vente en tenant compte des conditions générales de vente et des contraintes juridiques.

Modalité d'évaluation :

étude de cas d'entreprise présentant son contexte interne, son environnement économique et commercial, son plan d'action commerciale ; on demande au candidat de construire des supports de vente et de mener une négociation de vente.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 1 - validité 5 ans.

RNCP28116BC02 — Conduire la stratégie commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser l'offre marché et son évolution. Présenter les concurrents et leur stratégie. Déterminer la demande consommateurs. Effectuer un diagnostic interne/externe de l'entreprise. Proposer une stratégie de développement et un plan d'action mercatique. Développer des opérations de fidélisation clients. Concevoir des supports de communication adaptés dans le cadre d'une opération de mercatique directe. Chiffrer le coût de l'opération. Gérer les tableaux de bord de performance des campagnes.

Modalité d'évaluation :

études de cas portant sur l'analyse de l'entreprise (son environnement, sa stratégie de développement, son plan d'action mercatique/commercial) et sur la mise en place d'une campagne de mercatique directe.

Sanction :

la réussite aux épreuves de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 2 - validité 5 ans.

RNCP28116BC03 — Piloter et manager l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Analyser un bilan et un compte de résultat. Détecter les ratios pertinents et analyser l'activité. Calculer les coûts, les charges, les prix, les marges, les seuils. Construire un budget prévisionnel de vente et mesurer les écarts.

Modalité d'évaluation :

étude de cas portant sur la gestion d'une société et sur le lancement d'une nouvelle activité.

Sanction :

la réussite à l'épreuve de validation permet la délivrance d'une certification du bloc 3 - validité 5 ans.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier d'attaché(e) commercial(e) s'exerce dans tous types d'entreprises (taille et secteur d'activité) possédant un service commercial. Le métier s'exerce essentiellement dans les PME et les grandes entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché(e) Commercial(e) - Assistant(e) Commercial(e) - Délégué(e) Commercial(e) - Chargé(e) de Clientèle - Chargé(e) d'Affaires

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 906 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 374
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1 membre de l'Institut

2 professionnels exerçant dans la fonction ou expert

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34559, RNCP37092

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

information@ifocop.fr

www.ifocop.fr

http://www.ifocop.fr

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28116/>