

# Chargé(e) de la distribution, du marketing et de la négociation

RNCP28131 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 312                        |
| Code(s) ROME            | D1406, D1402, D1509, D1407 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 21/04/2021                 |

## Certificateur(s)

CONSEIL FORMATION QUALIFICATION · SIRET : 40132583200087

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé de négociation commerciale contribue au développement et à la rentabilité de la fonction commerciale de l'entreprise. Il assure l'interface entre le marketing, la production, la distribution et la logistique. Il négocie, aussi, avec les fournisseurs et sous-traitants de l'entreprise. Après quelques années d'expérience, il manage des équipes commerciales

Le chargé de négociation commerciale exerce 4 activités principales :

- la négociation des contrats et la conclusion des ventes,
- la gestion et l'administration des ventes et de la distribution,
- la participation à l'action de la mercatique de l'entreprise
- le management des équipes commerciales.

Ses activités professionnelles sont présentes aussi bien dans le B to B (business to business, ou ventes aux entreprises) et le B to C (business to consumer, vente au grand public). Les fonctions que peuvent occuper le-la chargé-e de la distribution et de la négociation, nous trouvons :

- négociateur-trice pour la distribution et/ou commercial-e
- chargé-e du développement commercial
- chargé-e d'études marketing et commerciales
- commercial-e grands comptes
- adjoint-e du marketing direct ou du web-marketing
- assistantat commercial chargé-e d'administration des ventes

Ces activités se distribuent autour de quatre pôles de compétences :

- la gestion et l'administration des ventes et de la distribution
- la participation à l'action marketing de l'entreprise,
- la négociation des contrats et conclusion des ventes
- le management des équipes commerciales

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- comprendre l'entreprise et son organisation
- situer son activité dans le contexte stratégique de l'entreprise:
- rendre compte à sa hiérarchie

- s'exprimer à l'écrit et à l'oral
- maîtriser l'utilisation des outils informatique adaptés à l'activité commerciale
- maîtriser les techniques de vente
- maîtriser les techniques de négociation
- connaître la réglementation
- maîtriser les techniques de base d'études de marché
- analyser les résultats des études menées et en tirer des propositions d'amélioration
- élaborer un plan d'action marketing
- maîtriser une méthode de gestion de projet
- déterminer les objectifs et élaborer les plans d'actions commerciaux
- utiliser les méthodes :
  - d'évaluation des vendeurs
  - de rémunération des vendeurs

## Blocs de compétences

### RNCP28131BC01 — Gestion et administration des ventes

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- Communiquer avec les canaux adaptés : typologies clients secteurs d'activité, lien avec les services internes (marketing, SAV, logistique ...)
- organiser une prospection commerciale en tenant compte de critères définis
- savoir communiquer avec des clients lors de la prise de rendez-vous, les entretiens et visites
- manager son temps dans l'application de son activité commerciale
- démontrer sa capacité de force de vente pour transformer un besoin en solution sur mesure chiffrée et en respectant le budget client
- négocier avec le client en démontrant sa force de persuasion et l'application de la réglementation adaptée
- Gérer l'offre et la demande en répondant, aménageant des appels d'offre, rédigeant devis, contrats, conventions...
- Utiliser les données commerciales recueillies sur le terrain lors des visites et renseigner le CRM

Evaluation :

- Cas pratique et cas d'entreprise

Un certificat sera remis à chaque candidat à l'issue de la validation du bloc de compétence

### RNCP28131BC02 — Participation à l'action marketing de l'entreprise

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

- exploiter les data commerciales marketing et les appliquer sur le terrain
- rendre des rapports d'analyse de marché et de veille concurrentielle
- élaborer des reporting commerciaux et en analyser les résultats
- participer à l'animation, la communication d'une force de vente
- détecter les stratégies de communication pour une vente gagnante
- faire le lien entre les data marketing (stratégie de marque/produit, prévisions, ...) et les data commerciales et les appliquer dans sa force de vente
- Appliquer un plan média entre l'action marketing et la force de vente
- établir un reporting de sa force de vente en vue de se coordonner à la stratégie marketing
- appliquer les outils du web 2.0 et web 3.0 pour vendre
- évaluer ses ventes par rapport à la stratégie marketing de l'entreprise et savoir en rendre compte à un niveau marketing direct

Evaluation :

- Cas pratique et cas d'entreprise

Un certificat sera remis à chaque candidat à l'issue de la validation du bloc de compétence

## **RNCP28131BC03 — Négociation des contrats et conclusion des ventes**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Compétences professionnelles :

- Négocier des contrats en appliquant des techniques appropriées de vente
- Appliquer les aspects réglementaires et légaux à la construction des contrats de vente
- Respecter un plan de vente en fonction de ses marges de manœuvre dans le cadre de ses négociations B to B et B to C
- Tenir ses objectifs de vente en renseignant un outil de performances
- Avoir une posture de négociation en prenant en compte le besoin et le respect du client
- Prendre en compte les critères d'achats du client face à la comparaison et à la concurrence
- Avoir une écoute et un esprit de service dans son approche de négociation
- Faire des comptes rendus de suivi clientèle
- Appliquer les techniques de reporting pour la hiérarchie en vue d'améliorer produit et/ou service

Evaluation :

- Cas pratique et cas d'entreprise

Un certificat sera remis à chaque candidat à l'issue de la validation du bloc de compétence

## **RNCP28131BC04 — Management des équipes commerciales**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Compétences professionnelles :

- rédiger une fiche de poste en vue de recruter un collaborateur
- animer une séance ou une formation pour définir des critères de vente pour le lancement d'un nouveau produit
- mener un entretien d'évaluation de ses collaborateurs pour cerner les besoins en formation et identifier les recadrages de vente
- faire respecter et inviter ses collaborateurs à mettre en pratique les règles de la vente commerciale
- manager et motiver dans une culture d'entreprise (charte qualité de l'entreprise)
- coacher les équipes à travailler en collaboration pour mettre en place des performances communes
- gérer, coordonner et planifier les activités de l'équipe commerciale
- communiquer avec ses équipes à travers de mise en situations

conflituelles et autres situations personnelles (gestion de stress, gestion de son temps de travail, conflits d'intérêts inter-équipes)

Evaluation :

- Cas pratique et cas d'entreprise

Un certificat sera remis à chaque candidat à l'issue de la validation du bloc de compétence

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

### **SECTEURS D'ACTIVITÉS**

Tous secteurs d'activité. A l'import comme à l'export. Entreprises industrielles et commerciales, prestataires de services, prestataires logistiques.

### **TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**

Types d'emplois accessibles

Postes de cadres :

- dans le secteur industriel (responsable des achats, responsable logistique)
- dans le secteur commercial (responsable commercial, chargé d'études marketing ou commerciales, responsable des ventes, chef de secteur commercial, chef des ventes en P.M.E., chef de zone export, directeur adjoint du marketing, assistant marketing, chef de produit, acheteur)
- responsable des exportations.

### **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)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Facteurs principaux                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Salaire médian (mensuel)            | 2 956 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Familles professionnelles (FAP)     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 41 834                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Jugés difficiles à recruter         | 38 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Emplois saisonniers                 | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Familles professionnelles (FAP)     | R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux<br>R4X92 — Cadres du management des magasins                                                                                                                           |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

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

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le Directeur pédagogique, président

Nombre de personnes composant le jury : Sept

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%)

Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%

## Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

|                         |                                  |
|-------------------------|----------------------------------|
| Prise en charge usuelle | 6 300 €                          |
| Selon la branche        | 5 580 € – 7 743 €                |
| Prise en charge         | Branches concernées              |
| 6 300 €                 | Valeur par défaut · 198 branches |

|         |                                                                                                                                                                                                                    |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 743 € | CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat                                                                                   |
| 5 837 € | CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEFP Agences de voyages et tourisme, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services) |
| 6 000 € | CPNEFP de la métallurgie, CPNEFP des commerces de gros                                                                                                                                                             |
| 7 742 € | CPNE des Télécoms                                                                                                                                                                                                  |
| 7 702 € | CPNEFP Commerce à distance                                                                                                                                                                                         |
| 7 604 € | CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager                                                                                                                    |
| 7 000 € | CPNE Branche Caoutchouc                                                                                                                                                                                            |
| 6 012 € | CPNEFP Import-Export                                                                                                                                                                                               |
| 5 737 € | CPNEF de la Publicité                                                                                                                                                                                              |
| 5 580 € | CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil                                                                                                                                                     |

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2021

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP15093

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
isifaplustvalues.com

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28131/>