

Agent commercial

RNCP339 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Groupe Esaip - Association d'enseignement technique supérieur privé

<http://www.esaip.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'agent commercial exerce les activités suivantes : - Mettre en oeuvre et réaliser la politique commerciale de l'entreprise dans le cadre d'une clientèle et d'un territoire

- Etablir des prévisions de vente
- Développer la clientèle par différents moyens d'action
- Planifier les actions, gérer son temps
- Procéder à des actes de vente
- Gérer et contrôler les résultats dans un cadre budgétaire
- Animer une équipe
- Assurer l'interface entre les opérationnels, la direction et le marché
- Apporter un support technique et juridique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance et maîtrise des techniques de communication

- Connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration d'une stratégie commerciale
- Connaissance des méthodes d'organisation de travail
- Connaissance et maîtrise des techniques de vente, de négociation et de suivi commercial
- Maîtrise des techniques de budgétisation du coût d'une action commerciale et de comptabilisation des résultats
- Connaissance des techniques de gestion
- Connaissance et maîtrise des mathématiques commerciales
- Connaissance et maîtrise des techniques de gestion et d'animation d'une équipe
- Maîtrise des techniques de rédaction de rapports, supports techniques et juridiques

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs (Banques, Assurances, Commerce associé, Commerce intégré, Société d'intérim, Agro alimentaire, Services et conseils, Bâtiment, travaux publics, Industries chimiques etc...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Agent commercial - Technico-commercial

- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial
- Responsable commercial
- Délégué commercial
- Assistant commercial

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE
Le président du jury est désigné par le responsable du CFC, c'est un commercial qui a une expérience conséquente du métier. Le jury est constitué de moitié par des personnes du CFC et le reste de responsables d'entreprise ou de commercial en activité.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP4457

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.isaip.uco.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/339/>