

# Attaché commercial

RNCP39743 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                          |
| Code(s) NSF             | 312t                              |
| Formacode(s)            | 34581, 34582, 34593               |
| Code(s) ROME            | D1402, C1206, C1102, D1403, D1407 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande        |
| Date d'enregistrement   | 31/10/2024                        |
| Date d'échéance         | 31/10/2029                        |

## Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

## Partenaires habilités

59 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 59 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                                                                                                                  | SIRET           | Habilitation                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------------------|
| ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE                                                   | 508764651 00024 | Former et organiser l'évaluation |
| ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE                                                   | 508764651 00032 | Former et organiser l'évaluation |
| ASSOCIATION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DES CHAMBRES DE METIERS ET ARTISANAT ET CHAMBRE DE COMMERCE INDUSTRIEL CHER | 308049725 00036 | Former et organiser l'évaluation |
| CAMPUS DU LAC                                                                                                              | 410581102 00010 | Former et organiser l'évaluation |
| CAMPUS SUPERIEUR DE MARSEILLE – ECOLE PRATIQUE                                                                             | 181300021 00381 | Former et organiser l'évaluation |
| CCI FORMATION-CFA IMT-ISCO                                                                                                 | 183830017 00236 | Former et organiser l'évaluation |
| CCI Formation pro                                                                                                          | 900074956 00013 | Former et organiser l'évaluation |
| CCIL GRAND LILLE CEPRECO                                                                                                   | 130022718 00188 | Former et organiser l'évaluation |
| CCIMBO IFAC - CAMPUS DES METIERS                                                                                           | 130022932 00086 | Former et organiser l'évaluation |
| CCIT OUEST NORMANDIE                                                                                                       | 130021728 00014 | Former et organiser l'évaluation |

Liste complète des 59 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39743-attache-commercial/partenaires>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Attaché commercial a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Selon son environnement de travail, il peut être placé sous la responsabilité d'un chef d'entreprise, d'un directeur commercial ou d'un responsable commercial. Dans tous les cas, l'Attaché commercial fait partie d'une équipe chargée de mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction.

### ACTIVITÉS VISÉES

Mise en œuvre des différentes campagne de prospection  
Conduite des entretiens de prospection  
Application d'une démarche RSE sur son périmètre d'activité  
Élaboration d'une offre commerciale en vue de la négociation de sa vente  
Réalisation et sécurisation de la vente intégrant le processus de négociation  
Entretien de la relation client  
Gestion et optimisation de son portefeuille clients  
Analyse de sa performance commerciale  
Veille sur son marché et son secteur d'activité

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Sélectionner les cibles à atteindre, en veillant à leur cohérence avec le plan d'action commercial défini par la hiérarchie, afin d'organiser l'ensemble des activités de renouvellement de la clientèle.

Sélectionner les prospects et clients inactifs à rencontrer, en étudiant leurs caractéristiques et processus d'achat, et le cas échéant, en collectant des informations complémentaires afin de cibler les destinataires des communications en vue d'une prise de rendez-vous en présentiel ou à distance.

Mener des actions de prospection en présentiel ou à distance, tout en respectant les règles de sécurité informatique, en médiatisant des contenus relatifs à l'entreprise et son offre sur les réseaux sociaux et professionnels, et en mettant en œuvre les techniques permettant d'attirer les cibles potentielles, afin de qualifier de nouveaux prospects.

Préparer les entretiens de prospection à conduire, en faisant une première étude des besoins potentiels, afin de préparer une présentation argumentée et adaptée de l'offre produits/services de l'entreprise.

Réaliser les entretiens de prospection en présentiel ou à distance auprès des cibles sélectionnées et, le cas échéant, adaptés à un interlocuteur en situation de handicap, en présentant l'entreprise et son offre, et en mobilisant les techniques permettant de surmonter d'éventuelles résistances, afin d'éveiller l'intérêt des prospects et les convertir en client et en en tirant une analyse qualitative.

Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice du métier en adoptant un comportement honnête et transparent dans toutes les interactions professionnelles, et des pratiques commerciales justes et équitables, afin de bâtir des relations respectueuses et durables.

Prendre en compte les impacts environnementaux dans l'organisation des activités, tout en optimisant la gestion du temps, afin de participer à l'effort collectif de réduction de l'empreinte carbone.

Préparer l'entretien de négociation en définissant le besoin du client et les objectifs à atteindre, en s'appuyant sur l'analyse des informations recueillies, et le cas échéant, en réalisant une étude en collaboration avec un expert du domaine, afin d'identifier l'offre la plus adaptée.

Préparer une présentation commerciale des produits/services à l'aide d'outils adaptés (outils bureautiques, CAO/DAO, IA, RA/RV...) et dans une démarche inclusive, en identifiant leurs caractéristiques différenciantes, leurs avantages concurrentiels et l'engagement RSE de l'entreprise, tout en veillant à l'adéquation des arguments avec les besoins potentiels des clients, afin de conduire la négociation/vente.

Conseiller le client en développant un argumentaire sur l'offre proposée, le cas échéant sur la réparation, la reprise et/ou la seconde main, et les solutions de financement, tout en tenant compte des interrogations, et objections formulées par le client et, le cas échéant, en s'adaptant à un interlocuteur en situation de handicap, afin de guider son choix et de le convaincre.

Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires, en respectant les objectifs commerciaux fixés, et en tenant compte des marges de manœuvre possibles, afin de parvenir à un accord acceptable et profitable pour les deux parties.

Rédiger la proposition commerciale, en vérifiant sa conformité aux conditions définies lors de la négociation avec le client et en veillant au respect des dimensions réglementaires, afin de contractualiser la transaction et de construire

un engagement mutuel des deux parties.

Conclure la vente, en veillant à l'établissement des documents contractuels (contrats, bons de commande, financement...) et en assurant leur transmission à l'entreprise en application des procédures digitalisées sécurisées, afin de permettre l'effectivité de la transaction commerciale.

Entretenir la relation avec les clients après la vente, en s'assurant de la fourniture du produit/service et du règlement de la facture selon les clauses contractualisées, afin de contribuer à une relation saine et durable.

Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients en lien avec le service après-vente, en proposant la mise en place de mesures correctives, afin de résoudre la situation dans le respect des intérêts respectifs des différentes parties.

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients dans un logiciel dédié dans le respect du RGPD, en veillant à la mise à jour régulière des données et en identifiant les informations additives à rechercher et les sources permettant de les obtenir, afin de disposer de données fiables, précises et actualisées.

Analyser les composantes du portefeuille, en identifiant et qualifiant les caractéristiques de ses membres en fonction de leur volume d'affaires ou de leur potentiel, afin de déterminer et hiérarchiser des actions de développement commercial et d'en optimiser leur efficacité.

Évaluer les résultats de l'activité commerciale et rendre compte à la hiérarchie, en mesurant la performance au moyen d'indicateurs factuels et en vérifiant l'atteinte des objectifs fixés, afin d'identifier les points forts et les éventuelles marges de progrès.

Actualiser la connaissance de l'entreprise, sa culture et les solutions qu'elle propose (produits, financement, reprise, seconde main...) en consultant les différents services afin d'en dégager les forces et faiblesses.

Réaliser une veille du marché en suivant les tendances, les évolutions technologiques et le comportement des consommateurs, ainsi que le positionnement de ses concurrents, afin d'identifier les opportunités et les menaces sur le marché.

Proposer des axes d'évolution de l'offre en identifiant de nouvelles propositions commerciales, grâce à des enquêtes de satisfaction auprès des clients et en repérant les besoins non encore couverts, afin de repérer de nouveaux gisements de développement d'activité.

## Blocs de compétences

### RNCP39743BC01 — Prospector et développer son portefeuille

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner les cibles à atteindre, en veillant à leur cohérence avec le plan d'action commercial défini par la hiérarchie, afin d'organiser l'ensemble des activités de renouvellement de la clientèle.

Sélectionner les prospects et clients inactifs à rencontrer, en étudiant leurs caractéristiques et processus d'achat, et le cas échéant, en collectant des informations complémentaires afin de cibler les destinataires des communications en vue d'une prise de rendez-vous en présentiel ou à distance.

Mener des actions de prospection en présentiel ou à distance, tout en respectant les règles de sécurité informatique, en médiatisant des contenus relatifs à l'entreprise et son offre sur les réseaux sociaux et professionnels, et en mettant en œuvre les techniques permettant d'attirer les cibles potentielles, afin de qualifier de nouveaux prospects.

Préparer les entretiens de prospection à conduire, en faisant une première étude des besoins potentiels, afin de préparer une présentation argumentée et adaptée de l'offre produits/services de l'entreprise.

Réaliser les entretiens de prospection en présentiel ou à distance auprès des cibles sélectionnées et, le cas échéant, adaptés à un interlocuteur en situation de handicap, en présentant l'entreprise et son offre, et en mobilisant les techniques permettant de surmonter d'éventuelles résistances, afin d'éveiller l'intérêt des prospects et les convertir en client et en en tirant une analyse qualitative.

Compétences transversales :

Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice du métier en adoptant un comportement honnête et transparent dans toutes les interactions professionnelles, et des pratiques commerciales justes et équitables, afin de bâtir des relations respectueuses et durables.

Prendre en compte les impacts environnementaux dans l'organisation des activités, tout en optimisant la gestion du temps, afin de participer à l'effort collectif de réduction de l'empreinte carbone.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Constitution d'un dossier issu de l'entreprise de mise en œuvre d'un plan de prospection.

Entretien de prospection.

## **RNCP39743BC02 — Négociier, vendre et entretenir la relation client**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Préparer l'entretien de négociation en définissant le besoin du client et les objectifs à atteindre, en s'appuyant sur l'analyse des informations recueillies, et le cas échéant, en réalisant une étude en collaboration avec un expert du domaine, afin d'identifier l'offre la plus adaptée.

Préparer une présentation commerciale des produits/services à l'aide d'outils adaptés (outils bureautiques, CAO/DAO, IA, RA/RV...) et dans une démarche inclusive, en identifiant leurs caractéristiques différenciantes, leurs avantages concurrentiels et l'engagement RSE de l'entreprise, tout en veillant à l'adéquation des arguments avec les besoins potentiels des clients, afin de conduire la négociation/vente.

Conseiller le client en développant un argumentaire sur l'offre proposée, le cas échéant sur la réparation, la reprise et/ou la seconde main, et les solutions de financement, tout en tenant compte des interrogations, et objections formulées par le client et, le cas échéant, en s'adaptant à un interlocuteur en situation de handicap, afin de guider son choix et de le convaincre.

Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires, en respectant les objectifs commerciaux fixés, et en tenant compte des marges de manœuvre possibles, afin de parvenir à un accord acceptable et profitable pour les deux parties.

Rédiger la proposition commerciale, en vérifiant sa conformité aux conditions définies lors de la négociation avec le client et en veillant au respect des dimensions réglementaires, afin de contractualiser la transaction et de construire un engagement mutuel des deux parties.

Conclure la vente, en veillant à l'établissement des documents contractuels (contrats, bons de commande, financement...) et en assurant leur transmission à l'entreprise en application des procédures digitalisées sécurisées, afin de permettre l'effectivité de la transaction commerciale.

Entretenir la relation avec les clients après la vente, en s'assurant de la fourniture du produit/service et du règlement de la facture selon les clauses contractualisées, afin de contribuer à une relation saine et durable.

Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients en lien avec le service après-vente, en proposant la mise en place de mesures correctives, afin de résoudre la situation dans le respect des intérêts respectifs des différentes parties.

Compétences transversales :

Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice du métier en adoptant un comportement honnête et transparent dans toutes les interactions professionnelles, et des pratiques commerciales justes et équitables, afin de bâtir des relations respectueuses et durables.

Prendre en compte les impacts environnementaux dans l'organisation des activités, tout en optimisant la gestion du temps, afin de participer à l'effort collectif de réduction de l'empreinte carbone.

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Constitution d'un dossier issu de l'entreprise composé de deux livrables : la préparation d'un entretien de négociation et un suivi après-vente.

Conduite d'une négociation et conclusion d'une vente.

## **RNCP39743BC03 — Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale.**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients dans un logiciel dédié dans le respect du RGPD, en veillant à la mise à jour régulière des données et en identifiant les informations additives à rechercher et les sources permettant de les obtenir, afin de disposer de données fiables, précises et actualisées.

Analyser les composantes du portefeuille, en identifiant et qualifiant les caractéristiques de ses membres en fonction de leur volume d'affaires ou de leur potentiel, afin de déterminer et hiérarchiser des actions de développement commercial et d'en optimiser leur efficacité.

Évaluer les résultats de l'activité commerciale et rendre compte à la hiérarchie, en mesurant la performance au moyen d'indicateurs factuels et en vérifiant l'atteinte des objectifs fixés, afin d'identifier les points forts et les éventuelles marges de progrès.

Actualiser la connaissance de l'entreprise, sa culture et les solutions qu'elle propose (produits, financement, reprise, seconde main...) en consultant les différents services afin d'en dégager les forces et faiblesses.

Réaliser une veille du marché en suivant les tendances, les évolutions technologiques et le comportement des consommateurs, ainsi que le positionnement de ses concurrents, afin d'identifier les opportunités et les menaces sur le marché.

Proposer des axes d'évolution de l'offre en identifiant de nouvelles propositions commerciales, grâce à des enquêtes de satisfaction auprès des clients et en repérant les besoins non encore couverts, afin de repérer de nouveaux gisements de développement d'activité.

Compétences transversales :

Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice du métier en adoptant un comportement honnête et transparent dans toutes les interactions professionnelles, et des pratiques commerciales justes et équitables, afin de bâtir des relations respectueuses et durables.

Prendre en compte les impacts environnementaux dans l'organisation des activités, tout en optimisant la gestion du temps, afin de participer à l'effort collectif de réduction de l'empreinte carbone.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Constitution d'un dossier issu de l'entreprise, composé de trois livrables :

- la gestion de portefeuille
- l'analyse de la performance commerciale
- la réalisation d'une veille sur le secteur d'activité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'attaché commercial peut exercer dans des entreprises de tailles variables et dans différents secteurs d'activité comme l'industrie, l'agroalimentaire, l'informatique, la banque, l'immobilier, etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial
- Chargé de clientèle en assurances
- Conseiller en assurances et produits d'épargne
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller de clientèle bancaire
- Attaché technico-commercial
- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial

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 2 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Facteurs principaux                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Salaire médian (mensuel)            | 2 813 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Familles professionnelles (FAP)     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Projets de recrutement (BMO 2026) | 56 188                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Jugés difficiles à recruter       | 35 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Emplois saisonniers               | 2 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Familles professionnelles (FAP)   | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique<br>R4X91 — Technico-commerciaux |

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Certification de niveau 4 ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle

ou

Une année d'études post-bac et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement

ou

3 années d'expérience professionnelle et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement

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

1 président (personnalité qualifiée du monde économique)

2 professionnels qualifiés du secteur d'activité

1 représentant de la chambre de commerce et d'industrie/établissement concerné

## 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 | 8 400 €                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Selon la branche        | 6 000 € – 8 900 €                                                                                                                                                                                                           |
| Prise en charge         | Branches concernées                                                                                                                                                                                                         |
| 8 400 €                 | Valeur par défaut · 193 branches                                                                                                                                                                                            |
| 8 900 €                 | CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière |
| 6 000 €                 | CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                       |
| 6 500 €                 | CPNE Branche Caoutchouc, CPNE des industries de santé (CPNEIS)                                                                                                                                                              |
| 8 730 €                 | CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager                                                                                                                             |
| 8 000 €                 | CPNE chimie                                                                                                                                                                                                                 |
| 7 775 €                 | CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles                                                                                                                                               |

## Base légale

|                  |            |
|------------------|------------|
| Date de décision | 31/10/2024 |
|------------------|------------|

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| Durée de l'enregistrement            | 5 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement  | 31/10/2029 |
| Date de dernière délivrance possible | 31/10/2033 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2023  | 221       | 9        | 78 %             | —            |
| 2022  | 373       | 9        | 83 %             | 62 %         |
| 2021  | 356       | 4        | 87 %             | 74 %         |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP36022

### CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36022, RNCP37092

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.negoventis.cci.fr/formation/attache-commercial>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39743/>

## Où se former

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Formations référencées | 4                 |
| Organismes             | 3                 |
| Régions couvertes      | 2                 |
| Prix indicatif         | 5 000 € – 8 911 € |
| Durée                  | 735 – 1330 h      |

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

## Se former en apprentissage

|                                |                      |
|--------------------------------|----------------------|
| Formations en apprentissage    | 16                   |
| Organismes gestionnaires (CFA) | 12                   |
| Organismes formateurs          | 12                   |
| Régions couvertes              | 9                    |
| Départements couverts          | 12                   |
| Organismes certifiés Qualiopi  | 12                   |
| Sessions                       | de 09/2025 à 10/2028 |

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la

branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 2                 |
| Parcours menés à terme | 1                 |
| Taux d'achèvement      | 50 %              |
| Période                | 10/2025 – 04/2026 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 2                 |
| Montant total engagé     | 12 404 €          |
| Coût moyen par dossier   | 6 202 €           |
| Durée moyenne            | 424 h             |
| Période                  | 09/2025 – 10/2025 |
| France compétences       | 51 %              |
| Entreprise               | 44 %              |
| Reste à charge titulaire | 5 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.