

Négociateur commercial

RNCP5399 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1406, D1407, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2012

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION SUPERIEURE A L'ACTION COMMERCIALE (IFSAC)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le négociateur commercial est un responsable commercial opérationnel en charge de la mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise et de l'optimisation des résultats. Les activités du négociateur commercial se situent dans cinq domaines de référence : 1. Négociation vente

- assurer la promotion des produits et de l'entreprise auprès des clients, des distributeurs et des fournisseurs,
- construire des solutions globales, personnalisées, en partenariat avec les départements techniques, logistiques et juridiques de l'entreprise,
- conclure des ventes et contrats

2. Marketing

- concevoir, proposer et piloter des actions de communication, de fidélisation et de conquête des clients,
- collecter, analyser les informations sur les produits, les consommateurs, le marché, les différents réseaux de distribution et l'état de la concurrence.

3. Gestion et administration commerciale

- élaborer les objectifs commerciaux et les prévisionnels d'achat,
- assurer le contrôle et le suivi des opérations internationales,
- participer à l'organisation, la coordination des actions et décisions dans l'entreprise.

4. Management des équipes

- construire la stratégie d'action de l'équipe en application des directives de la hiérarchie,
- superviser des équipes, organiser le travail, gérer les effectifs et réaliser les plannings de travail.

5. Stratégie commerciale

- mettre en place un système de veille commerciale,
- analyser l'incidence des décisions commerciales sur les résultats économiques et financiers de l'entreprise,
- manager des projets de développement, implantation ou diversification.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de : - maîtriser les techniques de négociation commerciale de haut niveau en France et à l'étranger (en trois langues de travail) ;

- maîtriser les techniques d'analyse et de suivi des objectifs commerciaux, de gestion d'un secteur et des forces de vente ;
- identifier des problématiques marketing, définir les méthodes d'étude adaptées, mener les études, interpréter leurs résultats et préconiser des plans d'action correctifs ;

- travailler dans un environnement international, mener une analyse géopolitique pertinente, maîtriser les connaissances et techniques d'exportation ou d'importation ;
- maîtriser les connaissances et techniques de management pour gérer les équipes de vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le négociateur commercial exerce ses fonctions dans le secteur commercial ou dans les services commerciaux des entreprises industrielles ou de services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être : - directeur ou responsable commercial

- responsable des ventes,
- responsable grands comptes
- directeur d'agence (immobilier, banques, assurances)
- directeur de magasin
- animateur de réseau
- responsable comptes clés

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 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 initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

50% de représentants de l'organisme de formation 50% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2012

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1583

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5399/>