

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1692**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Technicien supérieur en vente et négociation

Nouvel intitulé : Négociateur d'affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ADALES - CFA Léonard de Vinci	Directeur du CFA Leonard de Vinci, Président de l'Association du CFA Léonard de Vinci (organisme gestionnaire); Directeur du CFA Léonard de Vinci

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Technicien Supérieur en Vente et Négociation assure essentiellement une fonction commerciale directe : - il gère son secteur et définit ses objectifs de développement en collaboration avec la hiérarchie, prospecte et visite ses clients (entreprises),

- il développe une argumentation adaptée aux produits et services et aux clients visités, conseille les entreprises qui revendent les produits (marchandisage),
- il réalise des démonstrations pour montrer les performances des produits et peut participer à la réponse d'appel d'offres,
- il assure le suivi des affaires et veille à la fidélisation des clients,
- il assure un rôle de veille (concurrence, marketing) sur le terrain,
- il participe à des opérations commerciales collectives.

Avec de l'expérience, il peut assurer une fonction de management commercial, il prend alors en charge une équipe dont il coordonne, gère et contrôle l'activité.

- Capacités attestées : - gérer son secteur ou un portefeuille de clientèle constitué d'entreprises,
- négocier en développant une argumentation pertinente et adaptée pour construire des accords gagnant - gagnant,
  - assurer le suivi des affaires et veiller à la fidélisation des clients (gestion de la relation clients),
  - assurer un rôle de veille (concurrence, évolution des besoins...) sur le terrain au service de son entreprise.

En fonction du secteur d'activité :

- réaliser des démonstrations, répondre à des appels d'offre, réaliser et chiffrer des devis,
- conseiller les entreprises distributrices sur la façon de développer leurs ventes (marchandisage).

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, ayant une activité de commercialisation aux professionnels, dont : - industrie (agroalimentaire, production et commercialisation de biens intermédiaires et matières premières),

- commercialisation de produits, équipements et services aux entreprises,
- grossistes.

Chargé d'affaires, attaché commercial, responsable commercial, responsable comptes clés, ingénieur commercial, chef de secteur vente à la grande distribution, ingénieur technico-commercial (vente de produits et/ou services techniques), chef des ventes, responsable d'agence commerciale.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification comprend 3 composantes :

- 1) Evaluation en entreprise : (compétences métiers, attitudes, contribution) comptant pour 35 % de l'évaluation totale
- 2) Evaluation en CFA : comptant pour 55 % de l'évaluation totale
  - Simulation d'entretien téléphonique de prospection
  - Négociations individuelles filmées
  - Négociation collective filmée (vente complexe)
  - Négociations individuelles face à un professionnel d'entreprise extérieur à la formation
  - Cas ' techniques d'achat'

- Cas d'organisation commerciale
- Cas d'entreprise 'définition d'une stratégie et d'un plan de commercialisation '
- Conception d'une campagne de marketing direct
- Simulation en anglais de situations professionnelles
- Construction d'un diaporama Powperpoint et mise en page d'un document Word complexe
- Travail individuel écrit évalué par le formateur à l'issue des modules de culture commerciale et économique
- Projet professionnel : travail collectif de recherche : devenir les experts d'un sujet directement lié à l'activité commerciale et nécessitant l'utilisation d'une large palettes de concepts socio-économiques et réglementaires.

3) Mémoire et soutenance comptant pour 10 % de l'évaluation totale :

- mémoire évalué par le maître d'apprentissage et le tuteur pédagogique au CFA
- soutenance évaluée par un jury.

**Validité des composantes acquises : 1 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION OUI/NON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	5 membres : président de l'organisme gestionnaire - directeur du CFA - responsable de formation - 2 professionnels en activité exerçant le métier ciblé
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X	8 personnes dont un représentant qualifié des professions et un représentant qualifié des salariés, les 4 autres membres du jury d'attribution de la certification par la voie apprentissage, d'enseignants de la spécialité, de responsables d'entreprises

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

**LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS**

**ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX**

#### Base légale

**Référence du décret général :**

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 11 mars 2004 publié au JO du 13 mars 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :**

Arrêté du 9 janvier 1996 paru au JO du 21 janvier 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation pour la préparation par la voie de l'apprentissage exclusivement sous l'intitulé 'Technicien supérieur de vente et de négociation'.

Arrêté du 22 février 2000 paru au JO du 01 mars 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 3 octobre 2002 paru au JO du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 8 octobre 2004 publié au JO du 10 octobre 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles.

Modification du code NSF : le code '321t' est remplacé par le code '312t'.

## Pour plus d'informations

### Statistiques :

35 bénéficiaires par an

### Autres sources d'information :

<http://www.devinci.fr/cfa>

### Lieu(x) de certification :

CFA Léonard de Vinci Esplanade Mona Lisa

12, avenue Léonard de Vinci

92400 Courbevoie

### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

### Historique de la certification :

Ancien intitulé : - Technicien supérieur de vente et de négociation (Arrêté du 9 janvier 1996 paru au JO du 21 janvier 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique).

**Certification suivante :** Négociateur d'affaires