

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1361**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable commercial

Nouvel intitulé : Responsable en ingénierie et négociation d'affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
CCI DE VERSAILLES VAL D'OISE YVELINES SUP DE V, ECOLE SUPERIEURE DE VENTE	Président de la CCI de Versailles - Val d'Oise - Yvelines, Directeur de l'Ecole Supérieure de Vente, Président du comité de gestion par délégation du Président de la CCI, CCI DE VERSAILLES VAL D'OISE YVELINES SUP DE V, ECOLE SUPERIEURE DE VENTE

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable commercial négocie et conclut des ventes complexes de biens et de services auprès d'entreprises ou de collectivités territoriales (dans un contexte Business to Business). Il analyse son secteur (marché/concurrents) et son portefeuille clients ;

Il décline la stratégie commerciale en un Plan d'Action Commercial à mettre en œuvre ;

Il réalise des actions de prospection (entretiens, e-mailing, salons, ...) ;

Il répond à des appels d'offres et négocie des contrats de vente avec des interlocuteurs de haut niveau ;

Il suit les affaires et leur rentabilité, fidélise les clients ;

Il organise, planifie et rend compte de son activité ;

Il assure une fonction de veille.

Le responsable commercial est amené à évoluer rapidement vers des fonctions d'expertise vente ou d'encadrement dans un contexte national ou international.

Le titulaire du titre doit être capable : - d'appréhender le fonctionnement de l'entreprise, sa politique commerciale, son offre,

- d'analyser son marché et positionner son entreprise et les entreprises concurrentes,

- de recueillir et traiter des informations,

- de déterminer et planifier des actions en fonction de la cible visée,

- de conduire des entretiens et analyser les besoins, de rédiger des propositions commerciales,

- de mener à terme des négociations en préservant ses marges,

- de planifier ses activités,

- d'élaborer des tableaux de bord afin de suivre la rentabilité des affaires et mesurer sa performance,

- d'encadrer, recruter, animer et évaluer une équipe commerciale,

- de conduire des projets,

- de communiquer en langues étrangères.

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

Toute entreprise ayant une activité commerciale (en particulier Business to Business) sur le marché national, européen et/ou international.

Types d'emplois accessibles : - Délégué commercial ou technico-commercial

- Ingénieur commercial ou technico-commercial

- Ingénieur d'affaires

- Chargé d'affaires.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- Contrôle continu et examen sur les différentes matières : UC 1 : Savoir conduire sur le terrain la politique commerciale de l'entreprise

UC 2 : Savoir concevoir et rédiger une politique commerciale

UC 3 : Savoir travailler en mode projet dans une entité commerciale

UC 4 : Savoir communiquer en langues étrangères

- Evaluation de la situation de travail sous forme de simulation de vente devant des professionnels

- Test de langue anglaise : TOEIC (750 points nécessaires pour l'obtention du titre)
- Soutenance d'un mémoire professionnel : présentation et résolution d'une problématique devant trois professionnels-maîtres d'apprentissage

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	Professionnels, formateurs externes, permanents de l'école.
Après un parcours de formation continue	X	
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Dispositif VAE non prévu à l'heure actuelle	X	

	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 17 décembre 1996 publié au Journal Officiel du 14 janvier 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

- Arrêté du 4 février 1993 publié au Journal Officiel du 12 février 1993 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Titre de Sup de V de l'école supérieure de Saint-Germain-en-Laye'.
- Arrêté du 17 décembre 1996 publié au Journal Officiel du 14 janvier 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Responsable commercial'.
- Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 25 janvier 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

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 2006.

Pour plus d'informations

Statistiques :

110 bénéficiaires de la certification par an.

Autres sources d'information :

<http://www.supdev.com>

Lieu(x) de certification :

Sup de V 51, Boulevard de la Paix
78100 Saint-Germain en Laye

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

Historique de la certification :

Ancien libellé de la certification : - Titre de Sup de V de l'école supérieure de Saint-Germain-en-Laye (Arrêté du 4 février 1993 publié au Journal Officiel du 12 février 1993).

Certification suivante : Responsable en ingénierie et négociation d'affaires