

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5399**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Négociateur commercial

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|---|--|
| INSTITUT DE FORMATION SUPERIEURE A L'ACTION COMMERCIALE (IFSAC) | Président de la CCI de Pau Béarn, Président de la CCI de Pau Béarn |

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 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.

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.

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

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

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

D1407 : Relation technico-commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- Après formation, la certification comprend six composantes : 1. négociation et gestion des ventes,
2. distribution et marketing,
3. commerce international,
4. gestion,
5. management,
6. compétences transversales.

Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

- a) un contrôle continu comportant des épreuves écrites et orales,
b) l'évaluation écrite et soutenance orale des missions terrain et des stages,
c) la soutenance d'un mémoire écrit de fin d'études, portant sur un diagnostic de situation professionnelle (2/5 de l'évaluation globale).

Validité des composantes acquises : 5 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 | | 50% de représentants de l'organisme de formation 50% de professionnels |
| En contrat d'apprentissage | | X | |
| Après un parcours de formation continue | | X | |
| En contrat de professionnalisation | | X | |
| Par candidature individuelle | | X | |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2006 | X | | Idem |

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

| LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS | ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX |
|------------------------------------|---|
| | Diplomatura (universités d'Alicante - Castellon - Léon - Pamplona - Tarragona - Valladolid - Zaragoza). |

Base légale

Référence du décret général :

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

Arrêté du 23 février 2007 publié au Journal Officiel du 03 mars 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 03 mars 2007, jusqu'au 03 mars 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 25 janvier 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Niveau III.

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 :

30 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

CCI DE PAU INSTITUT DE FORMATION SUPERIEURE A L'ACTION COMMERCIALE (IFSAC)
Groupe ESC Pau
3, rue Saint-John Perse
BP 7512
64075 Pau Cedex

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

Historique de la certification :

Ancien titre homologué au niveau III (Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 25 janvier 2002)

Certification précédente : Négociateur commercial