

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15093**

### Intitulé

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

Chargé de la distribution et de la négociation

Nouvel intitulé : Chargé(e) de la distribution, du marketing et de la négociation

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut supérieur interprofessionnel de formation en alternance (ISIFA)	Directeur pédagogique

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312n Etudes de marchés et projets commerciaux

**Formacode(s) :**

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

Le chargé de négociation commerciale contribue au développement et à la rentabilité de la fonction commerciale de l'entreprise. Il assure l'interface entre le marketing, la production, la distribution et la logistique. Il négocie, aussi, avec les fournisseurs et sous-traitants de l'entreprise. Après quelques années d'expérience, il manage des équipes commerciales

Le chargé de négociation commerciale exerce 4 activités principales :

- Il négocie les contrats et conclut les ventes.
- Il participe à l'action marketing de l'entreprise.
- Il gère l'administration des ventes, suit leur exécution et mesure leur efficacité et rentabilité.
- Il manage des équipes commerciales

Les capacités attestées :

- comprendre l'entreprise et son organisation
- situer son activité dans le contexte stratégique de l'entreprise:
- rendre compte à sa hiérarchie
- s'exprimer à l'écrit et à l'oral
- maîtriser l'utilisation des outils informatique adaptés à l'activité commerciale
- maîtriser les techniques de vente
- maîtriser les techniques de négociation
- connaître la réglementation
- maîtriser les techniques de base d'études de marché
- analyser les résultats des études menées et en tirer des propositions d'amélioration
- élaborer un plan d'action marketing
- maîtriser une méthode de gestion de projet
- déterminer les objectifs et élaborer les plans d'actions commerciaux
- utiliser les méthodes :
  - d'évaluation des vendeurs
  - de rémunération des vendeurs

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

Tous secteurs d'activité. A l'import comme à l'export. Entreprises industrielles et commerciales, prestataires de services, prestataires logistiques.

Types d'emplois accessibles

Postes de cadres :

- dans le secteur industriel (responsable des achats, responsable logistique)
- dans le secteur commercial (responsable commercial, chargé d'études marketing ou commerciales, responsable des ventes, chef de secteur commercial, chef des ventes en P.M.E., chef de zone export, directeur adjoint du marketing, assistant marketing, chef de produit, acheteur)
- responsable des exportations.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1101 : Achats

M1707 : Stratégie commerciale

M1701 : Administration des ventes

M1705 : Marketing

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification repose sur l'appréciation

- Du travail en équipe (rapport).
- De la qualité des relations humaines au sein de l'entreprise d'accueil,
- De la capacité de prise en compte de la concurrence et d'anticipation des stratégies d'adaptation,
- De la pertinence des politiques commerciales proposées au regard des stratégies retenues,
- De la capacité à utiliser les outils marketing,
- De la capacité à réaliser un chiffreage pertinent et un budget global.

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le Directeur pédagogique, président Nombre de personnes composant le jury : Sept Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%) Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%
En contrat d'apprentissage	X	Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le Directeur pédagogique, président Nombre de personnes composant le jury : Sept Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%) Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%
Après un parcours de formation continue	X	Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le Directeur pédagogique, président Nombre de personnes composant le jury : Sept Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%) Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%
En contrat de professionnalisation	X	Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le Directeur pédagogique, président Nombre de personnes composant le jury : Sept Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%) Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X	Qualité du président du jury et mode de désignation : Le Jury est composé de sept membres désignés par le Directeur pédagogique, président Nombre de personnes composant le jury : Sept Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 4/7 (57%) Précisez la répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50%

	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 2 juillet 2012 publié au Journal Officiel du 7 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Chargé de la distribution et de la négociation" avec effet au 31 juillet 2008 jusqu'au 7 août 2017.

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

### Références autres :

## Pour plus d'informations

### Statistiques :

ENVIRON 15 CERTIFICATION PAR AN

### Autres sources d'information :

SITE INTERNET [www.isifa.fr](http://www.isifa.fr)

### ISIFA

### Lieu(x) de certification :

Institut supérieur interprofessionnel de formation en alternance (ISIFA) : Île-de-France - Hauts-de-Seine ( 92) [ISSY-LES-MOULINEAUX]

3, Rue Vaudétard

92130 ISSY-LES-MOULINEAUX

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

3, Rue Vaudétard

92130 ISSY-LES-MOULINEAUX

ECOTEC - Ecoles TUNON

164, rue du Faubourg Saint-Honoré

75008 PARIS

### Historique de la certification :

ORGANISME CERTIFICATEUR AGRÉE DEPUIS 1989 ET APPRENTISSAGE DEPUIS 1995

**Certification suivante :** Chargé(e) de la distribution, du marketing et de la négociation