

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 7141**

Intitulé

TP : Titre professionnel Négociateur (trice) technico-commercial (e)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'Emploi (DELEGATION GENERALE A L'EMPLOI ET A LA FORMATION PROFESSIONNELLE (DGEFP).) Modalités d'élaboration de références : CPC Commerce distribution	Directeur de l'unité territoriale de la DIRECCTE (direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi).

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

Dans le but de développer et de fidéliser son portefeuille clients, le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique.

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectue des visites de prospection. Il (elle) optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies. Il (elle) contribue à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente, élabore et négocie une offre commerciale avec le prospect ou le client en prenant en compte les intérêts de son entreprise et du prospect.

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) évalue régulièrement son activité, en particulier l'avancement de ses négociations, le contrôle de la rentabilité et de la marge de chaque affaire en cours, le suivi des litiges et des contentieux et les délais et retards de règlement. Conformément à la politique commerciale définie par son entreprise, il (elle) établit une stratégie de développement et de gestion d'un secteur et gère et optimise le portefeuille clients. Il (elle) respecte les normes de qualité en vigueur, telle la norme ISO 14001. Il (elle) adopte un comportement personnel intégrant la dimension écologique en particulier dans la conduite automobile.

L'emploi requiert une aisance commerciale et la maîtrise technique des produits à proposer. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) travaille en collaboration étroite avec les différents services internes de l'entreprise et avec les partenaires externes tels que les fournisseurs, les sous-traitants et les clients.

Il (elle) exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et sous la responsabilité de la direction commerciale ou du dirigeant de l'entreprise. Il (elle) rend régulièrement compte de son activité, le plus souvent sous la forme d'un rapport écrit, journalier ou hebdomadaire. Il (elle) utilise couramment les outils mobiles de communication, internet et les logiciels de gestion et de communication.

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) a une obligation de résultats qui se traduit par une démarche constante de développement du chiffre d'affaires. La rémunération se compose généralement d'un fixe, complété par des primes ou des commissions.

L'emploi de négociateur(trice) technico-commercial(e) peut s'exercer sous différents statuts : il (elle) peut être salarié(e) de droit commun, voyageur représentant placier (VRP) exclusif ou multicartes, ou agent commercial.

Les conditions d'exercice varient selon la taille et la structure organisationnelle de l'entreprise. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) peut être généraliste et cumuler diverses fonctions liées à l'action commerciale. Il (elle) peut également être spécialiste et gérer une typologie ciblée de clientèle ou commercialiser une seule ligne de produits.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents, aussi bien locaux que nationaux, d'une durée de quelques heures à plusieurs semaines. Il (elle) s'adapte aux contraintes et horaires des entreprises qu'il visite. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) peut être amené(e) à effectuer des missions de durée variable à l'étranger.

1. Prospector, présenter et négocier une solution technique

Prospecter un secteur géographique défini.

Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.

Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.

Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.

2. Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale.

Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.

Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.

Compétences transversales de l'emploi

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Utiliser les technologies de l'information, les outils informatiques et/ou bureautiques.

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

L'emploi s'exerce dans tous les secteurs d'activités économiques.

Les recrutements sont réalisés par les entreprises commercialisant aussi bien des produits que des services et par les sociétés de toutes tailles, de la très petite entreprise (TPE) à l'entreprise multinationale.

Technico-commercial(e) ; chargé(e) d'affaires.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

Réglementation d'activités :

Néant

Modalités d'accès à cette certification**Descriptif des composants de la certification :**

Le titre professionnel est composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par l'(les) unité(s) de spécialisation correspondante(s) au(x) certificat(s) complémentaire(s) de spécialisation (CCS) précédemment mentionné(s).

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 7141 - Prospector, présenter et négocier une solution technique	Prospecter un secteur géographique défini. Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique. Négocier une proposition commerciale et conclure la vente. Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 7141 - Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé	Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale. Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché. Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.

Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	Le jury du titre est désigné par les Unités territoriales (UT) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).
Après un parcours de formation continue	X	Le jury du titre est désigné par les Unités territoriales (UT) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).
En contrat de professionnalisation	X	Le jury du titre est désigné par les Unités territoriales (UT) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation).
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Le jury du titre est désigné par les Unités territoriales (UT) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).
---	---	---

	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 :

Code de l'éducation, notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13, R. 338-1 et R. 338-2 et suivants.

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

Arrêté du 07/05/2009 paru au JO du 09/06/2009 - Arrêté du 23/12/2013 paru au JO du 15/01/2014

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Arrêté du 9 mars 2006 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi ;
Arrêté du 8 décembre 2008 modifié relatif au règlement général des sessions de validation conduisant au titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

www.emploi.gouv.fr/titres-professionnels

Lieu(x) de certification :

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

Centres agréés par le Ministère chargé de l'emploi

Historique de la certification :

Technicien(ne) supérieur(e) commercial(e)

Certification précédente : Technicien (ne) supérieur (e) commercial (e)