

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6958**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Négociateur d'affaires

Nouvel intitulé : Négociateur(trice) 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

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 d'affaires a la responsabilité du développement en termes de chiffre d'affaires d'un secteur géographique ou d'un segment de clientèle composée exclusivement de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs. - Il définit la stratégie commerciale sur son périmètre d'intervention en déclinant la stratégie générale et commerciale de l'entreprise.

- Il met en place le plan d'actions qui va lui permettre de détecter des opportunités sur des prospects pour lesquels il initie le contact, ou sur des clients qu'il suit et accompagne dans l'évolution de leurs besoins.

- Il négocie et transforme les opportunités détectées en proposant des offres personnalisées élaborées dans le cadre d'une collaboration avec d'autres services de l'entreprise (technique, marketing, ...).

Après quelques années d'expérience professionnelle, il peut être amené à encadrer une équipe d'attachés commerciaux et/ou d'assistants commerciaux. .

- Il élabore la stratégie commerciale sur son secteur d'intervention (secteur géographique, segment de clientèle en déclinant et adaptant les axes stratégiques définis par la direction générale ou commerciale - Il analyse le potentiel de son secteur pour établir le plan d'action commerciale et de prospection à partir des priorités stratégiques définies précédemment.

- Il mène des négociations complexes (nombre d'interlocuteurs dans le processus de décision et professionnalisation de ceux-ci, enjeux financiers, ...).

- A partir des informations recueillies en entretien de découverte, il mobilise les compétences internes afin de construire une offre personnalisée.

- Véritable interface entre le marché et les différents services de l'entreprise, il sélectionne et synthétise les informations stratégiques nécessaires à l'évolution de l'offre de son entreprise et les transmet aux services concernés.

- Spécialiste de la relation clients, il crée les conditions d'une présence constante afin d'accompagner son client lors de l'évolution de ses besoins.

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, commercialisant des biens ou des services auprès de professionnels dont : - industrie (agroalimentaire, production et commercialisation de biens intermédiaires et matières premières),

- commercialisation de produits, équipements et services aux entreprises,

- négoce inter-entreprise

- Négociateur d'affai - Chef de secteur

- Ingénieur commercial ou technico-commercial

- Responsable de comptes clés

- Responsable de développement clientèle,

- Responsable de la relation client

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- compétences et connaissances associées au CF - compétences socle du métier de Négociateur d'affaires en situation réelle

- compétences attestées lors du travail de mémoire et soutenance de fin d'année

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

En contrat d'apprentissage	X		composé au minimum de 4 membres - pourcentage membres extérieurs au minimum de 50%
Après un parcours de formation continue	X		composé au minimum de 4 membres - pourcentage membres extérieurs au minimum de 50%
En contrat de professionnalisation	X		composé au minimum de 4 membres - pourcentage membres extérieurs au minimum de 50%
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X		composé au minimum de 4 membres - pourcentage des membres extérieurs est au minimum de 50% et respecte l'équilibre entre représentants employeurs et représentants salariés

	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 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé 'Négociateur d'affaires avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2014.

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'.

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 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.

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

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'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

35 certifiés par an

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

Association CFA Léonard de Vinci - 92916 Paris La Défense cedex

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

CFA Léonard de Vinci
12 avenue Léonard de Vinci
Courbevoie
92916 Paris La Défense cedex

L'I.S.M.E

6, rue du Moulin de la Halvêque
44300 NANTES
Tél : 02.40.50.56.37
www.isme.fr

AFOREM
Centre commercial Cleunay
rue Jules Vallès
35000 RENNES
Tél : 02.99.35.46.00
www.aforem.fr

CFA MFRIFACOM
21, Le Plessis Bergeret
BP 2
85280 LA FERRIERE
Tél : 02.51.98.42.29
www.ifacom.fr

Historique de la certification :

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 en Vente et de Négociation'.

Arrêté du 11 mars 2004 publié au JO du 13 mars 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles 'Technicien Supérieur en Vente et de Négociation'

Certification précédente : Technicien supérieur en vente et négociation

Certification suivante : Négociateur(trice) d'affaires