

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 4457**

### Intitulé

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

Commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Groupe Esaip - Association d'enseignement technique supérieur privé	Directeur de l'ISAIP, Directeur

### 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

Le commercial exerce les activités suivantes : - Mettre en oeuvre et réaliser la politique commerciale de l'entreprise dans le cadre d'une clientèle et d'un territoire

- Etablir des prévisions de vente
- Développer la clientèle par différents moyens d'action
- Planifier les actions, gérer son temps
- Procéder à des actes de vente
- Gérer et contrôler les résultats dans un cadre budgétaire
- Animer une équipe
- Assurer l'interface entre les opérationnels, la direction et le marché
- Apporter un support technique et juridique

Capacités attestées : - Connaissance et maîtrise des techniques de communication

- Connaissance et maîtrise des techniques d'élaboration d'une stratégie commerciale
- Connaissance des méthodes d'organisation de travail
- Connaissance et maîtrise des techniques de vente, de négociation et de suivi commercial
- Maîtrise des techniques de budgétisation du coût d'une action commerciale et de comptabilisation des résultats
- Connaissance des techniques de gestion
- Connaissance et maîtrise des mathématiques commerciales
- Connaissance et maîtrise des techniques de gestion et d'animation d'une équipe
- Maîtrise des techniques de rédaction de rapports, supports techniques et juridiques

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

Tous secteurs : banques, assurances, commerce associé, commerce intégré, société d'intérim, agro alimentaire, services et conseils, bâtiment, travaux publics, industries chimiques etc.

- Agent commercial - Technico-commercial
- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial
- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Délégué commercial
- Assistant commercial

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

- La certification comporte cinq composantes : 1 - Devoirs surveillés : les devoirs surveillés sont réalisés régulièrement au cours de la formation et sont contrôlés par les formateurs respectifs.
- 2 - Etude de cas : les formateurs proposent plus d'une dizaine de sujets tirés de cas concrets rencontrés dans leur profession. Les études de cas sont évaluées selon une grille établie par le centre de formation et validée par l'entreprise partenaire.
- 3 - Enquête de marché : Les stagiaires proposent des sujets d'enquête de marché recueillis auprès des entreprises et constituent les groupes de travail. Le responsable de formation valide le sujet et la constitution du groupe. Le travail terminé est présenté dans un rapport écrit et soutenu oralement en présence du commanditaire, de formateurs et d'un professionnel.
- 4 - Simulation : Des exercices filmés d'actes de vente en simulation donnent lieu à une évaluation sur une grille. Des critères et des commentaires, permettent au stagiaire de mesurer son évolution.

Entre chaque étape il travaille sur les points qui ont été repérés.

5 - Stage Entreprise :

- Rapport d'activités professionnelles : le stage entreprise donne lieu à la rédaction d'un rapport d'activités. Celui-ci relate la mission confiée, les activités réalisées et la valeur ajoutée apportée à l'entreprise

- Soutenance orale du travail effectué : oralement, dans un temps défini, le stagiaire doit présenter, commenter et argumenter les solutions et les propositions qu'il a été amené à faire et faire part des décisions de l'entreprise d'accueil.

**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	
Après un parcours de formation continue	X	Le président du jury est désigné par le responsable du CFC, c'est un commercial qui a une expérience conséquente du métier. Le jury est constitué de moitié par des personnes du CFC et le reste de responsables d'entreprise ou de commercial en activité.
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 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

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

**Références autres :**

Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation à compter du 30 octobre 1997, sous l'intitulé 'Agent commercial'.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation prend effet à compter du 1er octobre 1997 et jusqu'au 31 décembre 2003.

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.

#### Pour plus d'informations

**Statistiques :**

Environ 30 bénéficiaires du titre par an.

**Autres sources d'information :**

<http://www.isaip.uco.fr/>

**Lieu(x) de certification :**

INSTITUT SUPERIEUR D'ACTION INTERNATIONALE ET DE PRODUCTION (ISAIP) 18, rue du 8 Mai 1945  
BP 80022

49180 Saint-Barthélémy d'Anjou Cedex

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

**Historique de la certification :**

Ancien libellé : 'Agent commercial' (Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999)

**Certification précédente :** Agent commercial