

Les métiers de la négociation commerciale en Bretagne

Une fonction stratégique de l'entreprise

La négociation commerciale consiste à acheter et vendre des produits ou des services pour le compte d'entreprises, d'administrations ou d'associations. C'est une fonction stratégique. Elle nécessite de travailler en collaboration avec les autres services de l'entreprise, les fournisseurs et les clients. Elle implique également d'avoir de solides connaissances techniques sur les produits achetés et vendus ainsi que sur le fonctionnement de l'entreprise et la réglementation en vigueur.

36 000
emplois
en Bretagne

Des métiers qui évoluent

Les métiers sont multiples. Ils partagent de nombreuses fonctions : prospection, négociation, vente. Pour autant, on ne vend pas des matières premières comme des biens d'équipements ou des services. En outre, les clients ne sont jamais les mêmes. Certains postes nécessitent de fréquents déplacements. Le travail peut s'effectuer à un niveau local, national ou international.

Le développement des outils informatiques et de télécommunication a considérablement modifié les pratiques professionnelles en termes de prospection, de vente ou de relation clientèle : plateforme téléphonique, e-commerce, logiciel de gestion de la relation client (Customer relationship management)... Sur le terrain, les smartphones, ordinateurs portables, systèmes de géo-localisation, tablettes sont fortement utilisés.

Présents dans tous les secteurs d'activité, ces métiers offrent de nombreuses opportunités d'emploi.

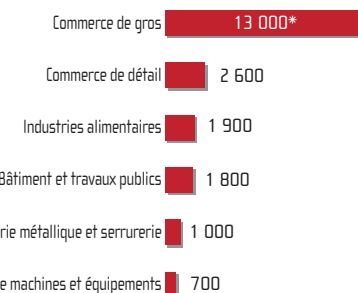
POINTS DE REPÈRES

Plus de **2 000** offres d'emploi confiées à Pôle emploi en Bretagne⁽¹⁾

plus de 50% des postes sont jugés difficiles à pourvoir par les employeurs⁽²⁾

Source : ⁽¹⁾ Pôle emploi Bretagne - 2014
⁽²⁾ Enquête BMO - Pôle emploi - 2015

Les principaux secteurs d'exercice



* Note de lecture : 13 000 professionnel-le-s travaillent dans le secteur du commerce de gros.

Source : INSEE - EAR 2011



LES MÉTIERS

DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Dans l'entreprise, le travail s'effectue en lien avec les services de production et de logistique. Il nécessite de se tenir au courant de l'évolution des produits et des besoins. Vendre ou acheter suppose de bien connaître les produits et le marché, d'être à l'écoute des besoins, de savoir négocier les prix, de gérer les délais, de rédiger des contrats commerciaux...

Ces métiers impliquent d'avoir un bon relationnel mais aussi de la méthode, de l'organisation et une bonne gestion du stress. La maîtrise d'au moins une langue étrangère est impérative pour s'orienter vers les métiers de l'import-export.

Une bonne
connaissance
technique des
produits

Quelques exemples de métiers

Savoir gérer
le stress

Responsable des achats

Trois mots pour résumer ce métier : qualité, coût et délai. Il consiste à acheter des produits en grande quantité pour les rayons d'un magasin ou approvisionner une usine en machines-outils, matériels de reprographie... Quel que soit le domaine, il est indispensable de connaître parfaitement les caractéristiques des produits achetés. Il faut négocier les meilleures conditions d'achat : les prix, la quantité, les ristournes... et les meilleurs délais de livraison.

Visiteur-euse médical-e

Ses outils de travail sont ses échantillons de produits médicaux et sa documentation illustrée nécessaire pour réaliser le porte-à-porte auprès des professions médicales. La même personne peut représenter un ou plusieurs laboratoires pharmaceutiques. Son rôle est de promouvoir les produits et de les faire prescrire aux malades. Pour exercer, il faut être titulaire d'une carte professionnelle.

Ingénieur-e d'affaires

Les spécialisations de cette profession sont multiples : électronique, mécanique, prestations en informatique... Il s'agit d'abord d'analyser le cahier des charges de l'entreprise cliente et de qualifier les besoins pour élaborer une série de propositions techniques et établir un devis. Après la signature du contrat de vente, il faut assurer la mise en œuvre de la prestation et une partie du service après-vente.

Commercial-e export

La vente de produits ou de services à l'étranger nécessite des déplacements fréquents. En plus de la maîtrise des techniques de vente et des langues étrangères, des notions de droit sont nécessaires.

VRAI / FAUX

"Les salaires sont bas ?"

VRAI ET FAUX

Si certains salaires peuvent être proches du SMIC, d'autres sont beaucoup plus élevés.

Ils peuvent être complétés par des primes liées à la réalisation d'objectifs de vente.

D'autres avantages peuvent également être proposés.

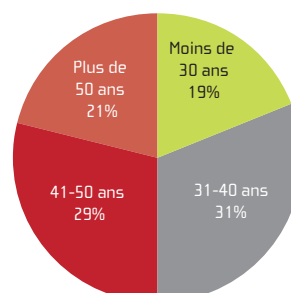
Avec de l'expérience, il est possible d'évoluer vers des postes de management.

POINTS DE REPÈRES

85% des salarié-e-s sont en CDI

92% travaillent à temps plein

1 personne sur 5
a moins de 30 ans



10%
de cadres

LES FORMATIONS

DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE (1/2)



Des formations
tout au long
de la vie

Des formations accessibles à tous *(scolaires, apprentis mais aussi demandeurs d'emploi et salariés)*

La plupart de ces métiers sont accessibles avec un diplôme de l'enseignement supérieur. De multiples diplômes permettent d'y accéder. Une double compétence commerciale et technique est fortement appréciée par les entreprises ce qui suppose de se former régulièrement pour suivre l'évolution des produits et les techniques de vente.

Quelques exemples de diplômes

Bac Pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)

Ce diplôme permet de travailler comme représentant-e pour des fabricants de produits. Le travail consiste à prospecter les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il faut tenir à jour un fichier informatisé de sa clientèle. Après quelques années d'expérience, l'évolution peut se faire vers des postes de responsable d'équipe de vente, de représentant-e multiscarte ou d'agent-e commercial-e.

BTS Technico-commercial-e

Le BTS technico-commercial-e donne une double compétence technique et commerciale. Les postes se trouvent dans des entreprises industrielles ou commerciales. Après quelques années d'expérience, on peut accéder à un poste à responsabilité comme chargé-e de clientèle, responsable d'achats, responsable grands comptes...

DUT Techniques de commercialisation

Cette formation généraliste et polyvalente permet de s'adapter rapidement à de nombreuses fonctions dans différents secteurs. La formation permettra de mettre en œuvre des stratégies commerciales ainsi qu'une relation efficace avec les clients. Avec de l'expérience, on peut devenir cadre, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

MASTER PRO Arts, lettres, langues mention langues étrangères appliquées spécialité commerce international

Ce master forme des cadres multilingues du commerce dans des entreprises internationales ou travaillant à l'export, en France ou à l'étranger. La formation comprend des connaissances en langues, économie, droit, management et marketing international.

POINTS DE REPÈRES

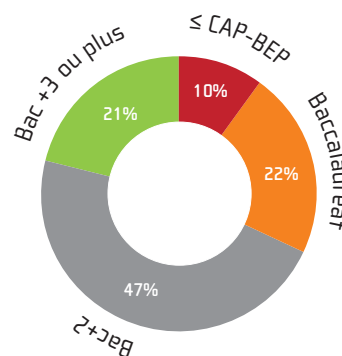
Une bonne insertion professionnelle :

82% des stagiaires formé-e-s aux métiers d'attaché-e-s commerciaux-ales sont **en emploi**, 12 mois après la fin de formation.

Les **3/4** occupent un emploi en relation avec leur formation

Source : Iroise PBF - GREF Bretagne - 2014

Niveaux de diplôme des moins de 30 ans en emploi



Source : INSEE - EAR 2011 - hors alternance

LES FORMATIONS

DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE (1/2)



Le Conseil régional de Bretagne, l'Etat, Pôle emploi, les OPCA et le Fongecif financent des formations pour les demandeur-euse-s d'emploi et les salarié-e-s. Ces formations permettent d'obtenir une qualification et d'accéder à une certification (titre professionnel, CQP...). Elles sont souvent ponctuées de périodes de stage et peuvent même s'effectuer en alternance (contrat de professionnalisation...). Les certifications délivrées en formation continue sont reconnues par les entreprises et les collectivités et permettent d'accéder plus facilement à l'emploi.

Quelques exemples de certifications

Titre professionnel Conseiller-ère relation client à distance (Niveau IV)

Ce diplôme permet de travailler dans un centre d'appels ou sur internet. Il s'agit de prospecter une clientèle, de réaliser des actions commerciales et de fidéliser ses clients. En outre, on peut être amené à assurer un service de conseil et d'assistance auprès de ses clients.

Titre d'Attaché-e commercial-e (Niveau III)

La formation permet d'apprendre à analyser son marché, à mettre en œuvre une démarche de prospection afin de trouver de nouveaux clients, à négocier et suivre une vente, à gérer un portefeuille de clients. Les postes se trouvent dans tous secteurs d'activité : attaché-e commercial-e, responsable des ventes ou cadre technico-commercial-e...

Titre professionnel Négociateur-trice technico-commercial-e (Niveau III)

L'objectif de ce diplôme est de savoir construire une proposition commerciale répondant au besoin du client, négocier la proposition commerciale et le contrat avec le client. Sur le terrain, il s'agit d'être en mesure de mettre en place, sur un secteur géographique, un plan d'action commerciale, de fidéliser la clientèle et de développer les ventes.

VRAI / FAUX

"Des opportunités d'emploi" ?

VRAI

Présents dans tous les secteurs d'activité, ces métiers offrent de nombreuses opportunités d'emploi.

S'ils permettent à des jeunes de s'insérer sur le marché du travail, ils offrent également la possibilité à des ouvriers ou des techniciens de production ou de la logistique d'évoluer vers des postes commerciaux.

QUI PEUT VOUS RENSEIGNER ?

De multiples lieux d'information et d'orientation accueillent le public partout en Bretagne : CIO, Missions locales, PIJ, le Fongecif, Pôle emploi...

Pour trouver un lieu d'information près de chez vous : www.seformerembretagne.fr

En savoir plus

Secteur / métier
www.onisep.fr
www.pole-emploi.fr

Formation
www.nadoz.org
www.gref-bretagne.com

Témoignages
www.pole-emploi.fr

