



La fonction commerciale

publié le 05/09/2016 - mis à jour le 08/12/2017

Descriptif :

Des informations sur les métiers du commerce, des contacts, des actions à destination des élèves et enseignants... en lien avec les Dirigeants Commerciaux de France du Poitou-Charentes.

Sommaire :

- Les métiers du commerce
- Les actions de découverte du secteur commercial à destination des élèves et enseignants
- Où trouver des ressources sur les métiers du secteur commercial

● Les métiers du commerce

La fonction commerciale représente plus de 800 000 emplois en France, plus d'une entreprise sur deux recrute activement des équipes commerciales et 150000 commerciaux sont recherchés en permanence. Les métiers qui la composent sont variés et les opportunités de carrière et d'accès à des postes à responsabilités nombreuses. En effet les métiers commerciaux d'aujourd'hui et de demain requièrent une expertise croissante, une forte vitalité et une vraie richesse humaine.

Être commercial c'est penser à être un authentique conseil pour aider à prendre les bonnes décisions d'achat dans des contextes qui sont souvent d'une grande complexité. La fonction commerciale est une filière professionnelle d'excellence.

Par secteur d'activité, voici les principaux métiers commerciaux :

- **Achat** De l'acheteur au directeur des achats s'adressant aux particuliers (B to C) ou aux entreprises (B to B avec ou pas appel d'offre).
- **Relation client** (centre d'appels, CRM¹) Du chargé de clientèle... au télé conseiller.
- **Vente** De l'animateur, vendeur... à l'administrateur des ventes, chargé d'affaires, chef de produit, chef de rayon, chef des ventes, responsable de promotion, responsable de point de vente, responsable export, agent commercial, VRP, ingénieur technico-commercial, directeur commercial.
- **Mercatique** (marketing) De l'assistant, au webmarketeur... au chef de publicité, directeur marketing.

Le mouvement des DCF (Dirigeants Commerciaux de France) sensibilise depuis 80 ans les pouvoirs publics aux enjeux de la fonction commerciale en la valorisant.

● Les actions de découverte du secteur commercial à destination des élèves et enseignants

De nombreuses actions à destination des élèves et enseignants sont proposées par l'association DCF Poitou-Charentes regroupant les associations locales d'Angoulême, Cognac, La Rochelle, Niort, Poitiers, Saintes. Elles sont officialisées par une convention-cadre avec le rectorat et avec le Master Droit et Marketing de l'université de Poitiers :

- ▶ Participation au **Parcours Avenir** en intervenant à la demande dans les collèges et dans les forums des métiers.
- ▶ Participation au **Concours National de la Commercialisation** qui mobilise chaque année (à partir d'un cas d'entreprise existante) les étudiants des filières commerciales de Bac + 2 à Bac +5 (20 établissements et 552 étudiants en 2016 avec régulièrement des lauréats nationaux comme en 2016).
- ▶ Participation des étudiants de BTS NRC² au **Concours de l'Excellence Commerciale** qui valident au travers d'une épreuve théorique les connaissances des vendeurs de demain et qui mesurent les aptitudes à la négociation en situation réelle grâce à des professionnels (avec des lauréats nationaux en 2014, 2015 et 2016).

- ▶ Participation au challenge de négociation « **Négoparty** » qui permet aux étudiants de BTS NRC de se confronter à un cas pratique de négociation vente en découvrant une entreprise locale.
- ▶ Contribution des DCF à l'enseignement commercial, coopération avec les établissements scolaires (accueil en stage, interventions, jury d'examen...).

● Où trouver des ressources sur les métiers du secteur commercial

Pour suivre les métiers commerciaux, depuis 1998 l'**Observatoire National des Dirigeants Commerciaux de France**  de la fédération des Dirigeants Commerciaux de France est un véritable baromètre national permettant de mesurer l'évolution des formations, rémunérations, recrutements...

Voir "Réenchanter les métiers de la fonction commerciale" livre blanc rédigé dans le cadre des premières assises des métiers de la fonction commerciale Edition 2016 des Dirigeants Commerciaux de France.

Le site national **reseau-dcf.fr**  des Dirigeants Commerciaux de France.

L'association des DCF en Poitou-Charentes :

- ▶ contact Alain Juillard Vice Président chargé de la relation éducation formation alainjuillard@wanadoo.fr

- Des ressources proposées par l'ONISEP :

Ressources pédagogiques

Le métier de **commercial** 

Le métier de **technico-commercial** 

(1) La gestion de la relation client (GRC), ou gestion des relations avec les clients, en anglais Customer Relationship Management (CRM), est l'ensemble des outils et techniques destinés à capter, traiter, analyser les informations relatives aux clients et aux prospects, dans le but de les fidéliser en leur offrant le meilleur service.

(2) Négociation et Relations Clients



**Académie
de Poitiers**

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.