

# Formacode<sup>®</sup> 12.0

Thésaurus de l'offre de formation

## Champs sémantiques

### Listes annexes

Des types de certifications/diplômes/titres

Des pays

Des logiciels/outils/applications/services

Des publics

Des mots-outils

### Correspondances

Formacode<sup>®</sup> ROME

ROME Formacode<sup>®</sup>



Centre Inffo

# Présentation du thésaurus de l'offre de formation : le Formacode® version 12.0

Le Formacode® comporte soixante-trois champs sémantiques composés de descripteurs (mots-clés) organisés sous forme de listes. Les descripteurs ont des relations :

- **Hiérarchiques** : un terme générique (TG) définissant un concept plus large qu'un de ses termes spécifiques (TS). Un terme générique et son terme spécifique appartiennent forcément au même champ sémantique ;
- **Association** : un descripteur appartenant à un champ sémantique peut être associé à un descripteur d'un autre champ, il est lié dans ce cas à un ou plusieurs « termes associés » (TA). Cette association est réciproque ;
- **Équivalence** : un descripteur peut avoir un ou plusieurs synonymes n'étant pas des descripteurs mais pouvant être recherchés par les utilisateurs, il s'agit dans ce cas d'un « employé pour » (EP). Un autre type de relations synonymiques a été créé pour le Formacode® : les synonymes métiers ou « employé pour métier » (EP métier) qui reprennent des intitulés de métier. Lors de la consultation d'un synonyme, le renvoi vers le descripteur à utiliser est signifié par l'expression « employer » (EM).

Certains descripteurs peuvent être complétés par :

- une **note d'explication** (NE) qui apporte une définition du concept couvert par le descripteur ;
- une **note d'application** (NA) qui apporte des indications sur les types de formations pouvant être indexées avec le descripteur concerné, voire propose un renvoi vers un descripteur plus pertinent.

Des correspondances existent entre le Formacode® et d'autres nomenclatures, ainsi un descripteur peut avoir une correspondance avec le ROME (Répertoire opérationnel des métiers et des emplois) de Pôle emploi, la NSF (Nomenclature des spécialités de formation) de l'INSEE ou les GFE (Groupes formation emploi).

Une vue globale des descripteurs est consultable sous forme de :

- **liste hiérarchique** permettant d'appréhender l'arborescence du champ sémantique, le terme spécifique étant toujours décalé à droite par rapport à son terme générique ;
- **liste numérique** par ordre croissant de code.

Une vue détaillée des descripteurs est ensuite proposée sous forme de liste alphabétique, avec pour chaque descripteur les champs suivants :

EP : Employé pour	TS : Terme spécifique
EM métier : Employé pour métier	TA : Terme associé
NE : Note d'explication	NSF : Nomenclature des spécialités de formation
NA : Note d'application	ROME : Répertoire opérationnel des métiers et des emplois
TG : Terme générique	GFE : Groupes formation emploi

# Présentation de l'arborescence du Formacode® V12.0

Les soixante-trois champs sémantiques du Formacode® sont organisés en quatorze grands domaines. Chacun de ces champs, identifiables par un code à trois chiffres et par un libellé, contient un ensemble de descripteurs servant à indexer les offres de formation.

<b>1. Formation générale, lettres et langues</b>	
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	<b>150</b>
LANGUES	<b>152</b>
SCIENCES HUMAINES	<b>142</b>
<b>2. Sciences humaines, économie, droit</b>	
DROIT	<b>132</b>
DROIT FISCAL	<b>133</b>
ÉCONOMIE	<b>131</b>
PSYCHOLOGIE	<b>144</b>
SCIENCE POLITIQUE	<b>130</b>
<b>3. Sciences</b>	
CHIMIE	<b>115</b>
MATHÉMATIQUES	<b>110</b>
MÉCANIQUE THÉORIQUE	<b>235</b>
PHYSIQUE	<b>114</b>
SCIENCES DE LA TERRE	<b>122</b>
SCIENCES NATURELLES	<b>120</b>
<b>4. Arts</b>	
ART	<b>450</b>
ARTISANAT ART	<b>455</b>
AUDIOVISUEL MULTIMÉDIA	<b>462</b>
<b>5. Fonction production</b>	
GÉNIE INDUSTRIEL	<b>316</b>
MANUTENTION	<b>317</b>
QUALITÉ	<b>313</b>
<b>6. Agriculture</b>	
AGRICULTURE PRODUCTION VÉGÉTALE	<b>210</b>
PÊCHE AQUACULTURE	<b>213</b>
<b>7. Transformation</b>	
AGROALIMENTAIRE	<b>215</b>
CUIR PEAU	<b>218</b>
ÉNERGIE	<b>241</b>
GÉNIE CLIMATIQUE	<b>226</b>
HABILLEMENT	<b>217</b>
MATÉRIAU PRODUIT CHIMIQUE	<b>228</b>
TEXTILE	<b>216</b>

<b>8. Génie civil, construction, bois</b>	
BÂTIMENT GROS ŒUVRE	223
BÂTIMENT SECOND ŒUVRE	224
BTP CONCEPTION ORGANISATION	222
TRAVAUX PUBLICS	220
<b>9. Production mécanique</b>	
AUTOMATISME INFORMATIQUE INDUSTRIELLE	244
MÉCANIQUE CONSTRUCTION RÉPARATION	236
TRAVAIL MATÉRIAU	230
<b>10. Électricité – électronique</b>	
ÉLECTRONIQUE	243
ÉLECTROTECHNIQUE	240
TÉLÉCOMMUNICATION	242
<b>11. Échange et gestion</b>	
BANQUE ASSURANCE	410
COMMERCE INTERNATIONAL	342
COMMERCE	345
DIRECTION ENTREPRISE	320
GESTION COMMERCIALE	340
GESTION FINANCIÈRE	326
IMMOBILIER	421
RESSOURCES HUMAINES	330
TRANSPORT	318
<b>12. Information, communication</b>	
COMMUNICATION INFORMATION	463
INDUSTRIE GRAPHIQUE IMPRIMERIE	460
INFORMATIQUE	310
LANGAGE INFORMATIQUE	308
SECRÉTARIAT ASSISTANAT	350
<b>13. Services aux personnes</b>	
ACTION SOCIALE	440
ACTIVITÉ PHYSIQUE ET SPORTIVE	154
HÔTELLERIE RESTAURATION	427
INGÉNIERIE FORMATION PÉDAGOGIE	445
MÉDECINE	430
SANTÉ SECTEUR SANITAIRE	434
TOURISME	426
<b>14. Services à la collectivité</b>	
DÉFENSE PRÉVENTION SÉCURITÉ	428
ENVIRONNEMENT AMÉNAGEMENT	125
SERVICES DIVERS	420

## Champs sémantiques

110	MATHÉMATIQUES	242	TÉLÉCOMMUNICATION
114	PHYSIQUE	243	ÉLECTRONIQUE
115	CHIMIE	244	AUTOMATISME INFORMATIQUE INDUSTRIELLE
120	SCIENCES NATURELLES	308	LANGAGE INFORMATIQUE
122	SCIENCES DE LA TERRE	310	INFORMATIQUE
125	ENVIRONNEMENT AMÉNAGEMENT	313	QUALITÉ
130	SCIENCE POLITIQUE	316	GÉNIE INDUSTRIEL
131	ÉCONOMIE	317	MANUTENTION
132	DROIT	318	TRANSPORT
133	DROIT FISCAL	320	DIRECTION ENTREPRISE
142	SCIENCES HUMAINES	326	GESTION FINANCIÈRE
144	PSYCHOLOGIE	330	RESSOURCES HUMAINES
150	DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	340	GESTION COMMERCIALE
152	LANGUES	342	COMMERCE INTERNATIONAL
154	ACTIVITÉ PHYSIQUE ET SPORTIVE	345	COMMERCE
210	AGRICULTURE PRODUCTION VÉGÉTALE	350	SECRÉTARIAT ASSISTANAT
213	PÊCHE AQUACULTURE	410	BANQUE ASSURANCE
215	AGROALIMENTAIRE	420	SERVICES DIVERS
216	TEXTILE	421	IMMOBILIER
217	HABILLEMENT	426	TOURISME
218	CUIR PEAU	427	HÔTELLERIE RESTAURATION
220	TRAVAUX PUBLICS	428	DÉFENSE PRÉVENTION SÉCURITÉ
222	BTP CONCEPTION ORGANISATION	430	MÉDECINE
223	BÂTIMENT GROS ŒUVRE	434	SANTÉ SECTEUR SANITAIRE
224	BÂTIMENT SECOND ŒUVRE	440	ACTION SOCIALE
226	GÉNIE CLIMATIQUE	445	INGÉNIERIE FORMATION PÉDAGOGIE
228	MATÉRIAU PRODUIT CHIMIQUE	450	ART
230	TRAVAIL MATÉRIAU	455	ARTISANAT ART
235	MÉCANIQUE THÉORIQUE	460	INDUSTRIE GRAPHIQUE IMPRIMERIE
236	MÉCANIQUE CONSTRUCTION RÉPARATION	462	AUDIOVISUEL MULTIMÉDIA
240	ÉLECTROTECHNIQUE	463	COMMUNICATION INFORMATION
241	ÉNERGIE		



345

COMMERCE

## Liste hiérarchique des descripteurs

COMMERCE 345 54  
 ACTION COMMERCIALE 345 73  
 ANIMATION VENTE 345 84  
 FORCE VENTE 345 61  
 INGÉNIEUR AFFAIRES 345 90  
 TECHNICO-COMMERCIAL 345 81  
 VISITEUR MÉDICAL 345 80  
 VRP 345 60  
 NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82  
 ENTRETIEN VENTE 345 92  
 NÉGOCIATION GRAND COMPTE 345 72  
 PROSPECTION VENTE 345 93  
 FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL 345 74  
 VENTE DISTRIBUTION 345 66  
 CAISSE 345 89  
 COMMERCE GROS 345 75  
 DÉMARQUE INCONNUE 345 69  
 EMBALLAGE COMMERCIAL 345 29  
 ÉTALAGE 345 19  
 FRANCHISAGE 345 39  
 GESTION POINT VENTE 345 88  
 GESTION RAYON 345 59  
 GRANDE DISTRIBUTION 345 87  
 LIBRE-SERVICE 345 49  
 MARCHANDISAGE 345 97  
 MARCHANDISAGE EN LIGNE 345 98  
 VENTE À DISTANCE 345 07  
 VENTE PAR CORRESPONDANCE 345 20  
 VENTE PAR INTERNET 345 30  
 VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01  
 VENTE ADDITIONNELLE 345 68  
 VENTE SPÉCIALISÉE 345 02  
 VENTE AUTOMOBILE 345 17  
 VENTE ÉQUIPEMENT MAISON 345 36  
 VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25  
 VENTE FRUIT LÉGUME 345 04  
 VENTE PRODUIT CARNÉ 345 05  
 VENTE PRODUIT LAITIER 345 16  
 VENTE PRODUIT MER 345 06  
 VENTE VIN SPIRITUEUX 345 13  
 VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE 345 33  
 VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34  
 FLEURISTE 345 03

## Liste des descripteurs par code

345 01 VENTE PAR TÉLÉPHONE  
 345 02 VENTE SPÉCIALISÉE  
 345 03 FLEURISTE  
 345 04 VENTE FRUIT LÉGUME  
 345 05 VENTE PRODUIT CARNÉ  
 345 06 VENTE PRODUIT MER  
 345 07 VENTE À DISTANCE  
 345 13 VENTE VIN SPIRITUEUX  
 345 16 VENTE PRODUIT LAITIER  
 345 17 VENTE AUTOMOBILE  
 345 19 ÉTALAGE  
 345 20 VENTE PAR CORRESPONDANCE  
 345 25 VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE  
 345 29 EMBALLAGE COMMERCIAL  
 345 30 VENTE PAR INTERNET  
 345 33 VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE  
 345 34 VENTE PRODUIT HORTICOLE  
 345 36 VENTE ÉQUIPEMENT MAISON  
 345 39 FRANCHISAGE  
 345 49 LIBRE-SERVICE  
 345 54 COMMERCE  
 345 59 GESTION RAYON  
 345 60 VRP  
 345 61 FORCE VENTE  
 345 66 VENTE DISTRIBUTION  
 345 68 VENTE ADDITIONNELLE  
 345 69 DÉMARQUE INCONNUE  
 345 72 NÉGOCIATION GRAND COMPTE  
 345 73 ACTION COMMERCIALE  
 345 74 FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL  
 345 75 COMMERCE GROS  
 345 80 VISITEUR MÉDICAL  
 345 81 TECHNICO-COMMERCIAL  
 345 82 NÉGOCIATION COMMERCIALE  
 345 84 ANIMATION VENTE  
 345 87 GRANDE DISTRIBUTION  
 345 88 GESTION POINT VENTE  
 345 89 CAISSE  
 345 90 INGÉNIEUR AFFAIRES  
 345 92 ENTRETIEN VENTE  
 345 93 PROSPECTION VENTE  
 345 97 MARCHANDISAGE  
 345 98 MARCHANDISAGE EN LIGNE

Voir liste alphabétique des descripteurs dans les pages suivantes

**ACTION COMMERCIALE 345 73**

EP	management unités commerciales ; MUC
TG	COMMERCE 345 54
TS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ANIMATION VENTE 345 84</li> <li>• FORCE VENTE 345 61</li> <li>• NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82</li> <li>• PROSPECTION VENTE 345 93</li> </ul>
TA	STRATÉGIE COMMERCIALE 340 85
NE	Élaboration d'actions destinées à augmenter les ventes d'une entreprise : organisation de la promotion, négociation des marchés importants, contrôle de l'efficacité des services vente et après-vente.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1707 Stratégie commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**ANIMATION VENTE 345 84**

EP	animation point vente ; promotion vente
EP métier	animateur vente
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
NE	Activité d'animation et de promotion réalisée généralement dans une grande surface et confiée à des professionnels (animateurs/trices, démonstrateurs/trices).
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1501 Animation de vente</i> <i>M1706 Promotion des ventes</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**CAISSE 345 89**

EP métier	caissier ; employé station-service ; hôtesse caisse ; hôtesse sortie
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NA	Employé pour la formation et le perfectionnement du personnel de caisse.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1505 Personnel de caisse</i> <i>D1508 Encadrement du personnel de caisses</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**COMMERCE 345 54**

EP	commercialisation
TG	ÉCHANGE ET GESTION 001 11
TS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ACTION COMMERCIALE 345 73</li> <li>• FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL 345 74</li> <li>• VENTE DISTRIBUTION 345 66</li> </ul>
TA	COMMERCE INTERNATIONAL 342 54 ; DROIT COMMERCIAL 132 72 ; GESTION COMMERCIALE 340 54 ; SECRÉTARIAT ASSISTANAT COMMERCIAL 350 28
NA	Employé pour les formations générales aux techniques du commerce ; employer si possible un descripteur plus précis.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises</i> <i>D1406 Management en force de vente</i> <i>M1707 Stratégie commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**COMMERCE GROS 345 75**

EP	commerce gros alimentaire ; commerce gros industriel ; grossiste ; vente en gros
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	CENTRALE ACHAT 340 03
NE	Forme de commerce dont la fonction consiste à acheter et à entreposer des marchandises par quantités importantes et à les vendre, en lots à leur mesure, à des revendeurs, des utilisateurs et des collectivités, à l'exclusion des consommateurs finals.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1107 Vente en gros de produits frais</i> <i>D1213 Vente en gros de matériel et équipement</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**DÉMARQUE INCONNUE 345 69**

TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Différences apparaissant lors de l'inventaire, entre stocks et produits vendus, et liées aux erreurs de comptage, casse, vol.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1504 Direction de magasin de grande distribution</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**EMBALLAGE COMMERCIAL 345 29**

TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	CONDITIONNEMENT EMBALLAGE 317 52
NA	Employé uniquement pour les formations destinées aux commerçants ; pour les formations aux techniques de conditionnement, employer CONDITIONNEMENT EMBALLAGE 317 52.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1506 Marchandisage</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**ENTRETIEN VENTE 345 92**

EP	entretien commercial
TG	NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82
TA	SATISFACTION CLIENT 340 37
NA	Employé pour les formations destinées aux vendeurs souhaitant améliorer leur comportement relationnel lors d'un échange commercial.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1406 Management en force de vente</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**ÉTALAGE 345 19**

EP	décoration étalage ; décoration vitrine
EP métier	étalagiste
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE 463 40
NE	Conception et réalisation de vitrines de magasins, stands d'expositions et salons.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>B1301 Décoration d'espaces de vente et d'exposition</i> <i>D1506 Marchandisage</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>



**FLEURISTE 345 03**

EP	art floral ; composition florale ; conception florale ; décoration florale ; distribution fleur ; ikebana ; vente fleur
TG	VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34
TA	FLORICULTURE 210 33
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1209 Vente de végétaux
GFE	Q Commerce

**FORCE VENTE 345 61**

EP	animation équipe vente ; animation force vente ; encadrement force vente ; encadrement vendeur ; gestion force vente ; management vendeur
EP métier	chef vente ; directeur vente ; manager commercial force vente ; technicien force vente
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
TS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• INGÉNIEUR AFFAIRES 345 90</li> <li>• TECHNICO-COMMERCIAL 345 81</li> <li>• VRP 345 60</li> </ul>
NE	Ensemble des collaborateurs itinérants d'une entreprise qui sont chargés de l'action commerciale auprès des personnes prospectées et des clients, avec lesquels ils sont en contact direct.
NA	Employé principalement pour les formations destinées aux responsables d'équipes de vente et portant sur les techniques de recrutement, de management, d'évaluation. Ne pas double indexer avec ces techniques.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises D1406 Management en force de vente
GFE	Q Commerce

**FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL 345 74**

EP	formation formateur vendeur
TG	COMMERCE 345 54
TA	FORMATION FORMATEUR SPÉCIALISÉ 445 87
NSF	333 Enseignement, formation
ROME	K2111 Formation professionnelle
GFE	Q Commerce

**FRANCHISAGE 345 39**

EP	franchise magasin ; magasin franchisé ; réseau franchisé
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Contrat par lequel un commerçant met à la disposition d'un autre ses savoir-faire, marque, organisation, etc., en contrepartie d'une rémunération fixe ou variable.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce

**GESTION POINT VENTE 345 88**

EP	gestion commerce
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	GESTION ENTREPRISE ARTISANALE 320 97
NE	Un point de vente est le lieu où s'exerce une activité de vente au détail (petit, moyen ou grand commerce).
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes chargées de la gestion d'un point de vente (organisation, gestion, techniques de vente, etc.). Lorsqu'il s'agit d'un rayon, employer GESTION RAYON 345 59.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1301 Management de magasin de détail
GFE	Q Commerce

**GESTION RAYON 345 59**

EP métier	chef rayon ; employé libre-service
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Un rayon est une partie d'un grand magasin ou d'une grande surface réservée à la vente d'articles de même nature.
NA	Employé pour la formation et le perfectionnement des responsables de rayon ou de leurs assistants (gestion, organisation, techniques de vente, etc.).
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**GRANDE DISTRIBUTION 345 87**

EP	centre commercial ; drive ; grand magasin ; grande surface ; hypermarché ; supermarché
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NA	Employé pour les formations à la connaissance de la grande distribution (caractéristiques, fonctionnement, etc.) ; pour les formations concernant la vente ou la gestion dans la grande distribution, employer VENTE DISTRIBUTION 345 66 ou un descripteur plus précis.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1504 Direction de magasin de grande distribution D1509 Management de département en grande distribution
GFE	Q Commerce

**INGÉNIEUR AFFAIRES 345 90**

EP	ingénieur commercial ; ingénieur technico-commercial
TG	FORCE VENTE 345 61
NE	Ingénieur ayant en charge la vente de produits technologiquement complexes et/ou de marchés importants : vente d'usine clé en main, exportation de technologies françaises, etc.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1407 Relation technico-commerciale H1102 Management et ingénierie d'affaires
GFE	Q Commerce

**LIBRE-SERVICE 345 49**

TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	RESTAURATION RAPIDE 427 25
NA	Employé pour la formation et le perfectionnement des employés travaillant dans les magasins en libre-service ; pour les restaurants libre-service, employer RESTAURATION RAPIDE 427 25.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1505 Personnel de caisse D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**MARCHANDISAGE 345 97**

EP	gestion gondole ; gestion linéaire ; gondole ; merchandising ; merchandising visuel
EP métier	gondolier ; marchandiseur ; merchandiser
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TS	• MARCHANDISAGE EN LIGNE 345 98
NE	Ensemble des techniques de présentation des marchandises s'appuyant sur l'analyse du comportement des consommateurs et visant à accroître l'écoulement des produits sur les points de vente.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	B1301 Décoration d'espaces de vente et d'exposition D1506 Marchandisage
GFE	Q Commerce

**MARCHANDISAGE EN LIGNE 345 98**

EP	e-merchandising ; marchandisage internet ; marchandisage web ; merchandising en ligne ; merchandising internet ; merchandising web
EP métier	e-marchandiseur ; e-merchandiser
TG	MARCHANDISAGE 345 97
NE	Application des techniques du marchandisage (merchandising) en ligne.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1506 Marchandisage
GFE	Q Commerce

**NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82**

EP	argumentation commerciale
EP métier	négociateur commercial
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
TS	• ENTRETIEN VENTE 345 92 • NÉGOCIATION GRAND COMPTE 345 72
TA	MÉTHODOLOGIE NÉGOCIATION 150 05 ; NÉGOCIATION ACHAT 340 02
NA	Pour les formations à la négociation commerciale avec des partenaires étrangers, employer NÉGOCIATION INTERNATIONALE 342 71 ; pour les formations aux négociations d'achat, employer NÉGOCIATION ACHAT 340 02.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce

**NÉGOCIATION GRAND COMPTE 345 72**

EP	client grand compte ; vente grand compte
TG	NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82
NE	Les grands comptes sont une catégorie de la clientèle d'entreprises constituée par la grande entreprise (la clientèle d'entreprises se définit par opposition à la clientèle de particuliers).
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes souhaitant acquérir les techniques spécifiques de négociation avec les grands comptes.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises
GFE	Q Commerce

**PROSPECTION VENTE 345 93**

EP	démarchage ; prospection commerciale
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
NA	Employé pour les formations destinées aux vendeurs et portant sur la gestion et l'extension de leur territoire de vente et/ou de leur clientèle.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises D1403 Relation commerciale auprès de particuliers
GFE	Q Commerce

**TECHNICO-COMMERCIAL 345 81**

EP métier	agent technico-commercial ; attaché commercial ; délégué technico-commercial
TG	FORCE VENTE 345 61
TS	• VISITEUR MÉDICAL 345 80
TA	VENTE INFORMATIQUE 310 70
NE	Vendeur possédant les connaissances techniques nécessaires lui permettant de discuter avec des techniciens au cours de son action.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1407 Relation technico-commerciale
GFE	Q Commerce

**VENTE À DISTANCE 345 07**

EP	VAD
EP métier	technicien vente distance ; téléconseiller ; téléprospecteur ; télévendeur
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TS	• VENTE PAR CORRESPONDANCE 345 20 • VENTE PAR INTERNET 345 30 • VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01
NE	Technique qui permet au consommateur, en dehors des lieux habituels de réception de la clientèle, de commander un produit ou de demander la réalisation d'un service via différents supports : internet, téléphone, vidéo transmission, voie postale.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1408 Téléconseil et télévente E1101 Animation de site multimédia M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce

**VENTE ADDITIONNELLE 345 68**

EP cross selling ; vente croisée  
 TG VENTE DISTRIBUTION 345 66  
 NE La vente additionnelle est une technique de vente par laquelle un vendeur profite de la vente ou de l'intérêt manifesté par un acheteur pour un produit donné pour proposer et vendre un produit complémentaire ou un produit supérieur au produit initialement acquis ou visé par l'acheteur.

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1209 Vente de végétaux  
 D1211 Vente en articles de sport et loisirs  
 D1212 Vente en décoration et équipement du foyer  
 D1213 Vente en gros de matériel et équipement  
 D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne  
 D1404 Relation commerciale en vente de véhicules  
 D1408 Téléconseil et télévente  
 G1303 Vente de voyages  
 GFE Q Commerce

**VENTE AUTOMOBILE 345 17**

EP distribution automobile  
 EP métier représentant véhicule  
 TG VENTE SPÉCIALISÉE 345 02  
 TA MÉCANIQUE AUTOMOBILE 236 37  
 NA Employé pour les formations à la vente dans le secteur automobile (véhicules, équipements et outillages automobiles).

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1404 Relation commerciale en vente de véhicules  
 GFE Q Commerce

**VENTE DISTRIBUTION 345 66**

EP commerce détail ; distribution ; réseau distribution ; technique vente ; vente ; vente au comptoir ; vente détail ; vente en boutique ; vente en magasin  
 EP métier directeur magasin ; vendeur ; vendeur magasinier ; vendeur sédentaire  
 TG COMMERCE 345 54  
 TS
 

- CAISSE 345 89
- COMMERCE GROS 345 75
- DÉMARQUE INCONNUE 345 69
- EMBALLAGE COMMERCIAL 345 29
- ÉTALAGE 345 19
- FRANCHISAGE 345 39
- GESTION POINT VENTE 345 88
- GESTION RAYON 345 59
- GRANDE DISTRIBUTION 345 87
- LIBRE-SERVICE 345 49
- MARCHANDISAGE 345 97
- VENTE À DISTANCE 345 07
- VENTE ADDITIONNELLE 345 68
- VENTE SPÉCIALISÉE 345 02

 TA ADMINISTRATION VENTES 340 56  
 NA Employé pour les formations générales aux techniques de vente ; pour les formations de techniciens et cadres commerciaux, employer FORCE VENTE 345 61 ou ses spécifiques.

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne  
 D1301 Management de magasin de détail  
 D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires  
 D1504 Direction de magasin de grande distribution  
 D1507 Mise en rayon libre-service  
 D1509 Management de département en grande distribution  
 GFE Q Commerce

**VENTE ÉQUIPEMENT MAISON 345 36**

EP vente cuisine salle de bains ; vente électroménager ; vente équipement foyer ; vente motoculteur plaisance  
 TG VENTE SPÉCIALISÉE 345 02  
 TA CUISINE SALLE DE BAINS 224 08  
 NA Employé pour les formations à la vente des appareils, outils ou produits nécessaires à l'équipement du foyer (électroménager, cuisines équipées, salles de bains, engins de jardinage, etc.) ; pour l'audiovisuel, employer VENTE MATÉRIEL AUDIOVISUEL 462 11.

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1212 Vente en décoration et équipement du foyer  
 D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires  
 D1507 Mise en rayon libre-service  
 GFE Q Commerce

**VENTE FRUIT LÉGUME 345 04**

EP distribution fruit légume ; distribution légume ; vente légume  
 TG VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25  
 TA COMMERCIALISATION AGRICOLE 210 84  
 NA Employé pour les formations à la vente de ces produits au client final. Ne pas confondre avec COMMERCIALISATION AGRICOLE 210 84.

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1106 Vente en alimentation  
 D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires  
 D1507 Mise en rayon libre-service  
 GFE Q Commerce

**VENTE PAR CORRESPONDANCE 345 20**

EP vente par correspondance et à distance ; vente sur catalogue ; VPC ; VPCD  
 TG VENTE À DISTANCE 345 07  
 NE Forme de vente dans laquelle le client choisit dans un catalogue des articles qui lui seront envoyés.

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1401 Assistanat commercial  
 D1408 Téléconseil et télévente  
 GFE Q Commerce

**VENTE PAR INTERNET 345 30**

EP boutique en ligne ; commerce électronique ; commerce en ligne ; e-commerce ; vente en ligne  
 TG VENTE À DISTANCE 345 07  
 TA MARKETING ÉLECTRONIQUE 340 93

NSF 312 Commerce, vente  
 ROME D1408 Téléconseil et télévente  
 E1101 Animation de site multimédia  
 M1707 Stratégie commerciale  
 GFE Q Commerce

**VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01**

EP	centre appels ; marketing téléphonique ; phoning ; plateforme téléphonique ; prise rendez-vous ; prospection téléphonique ; relance téléphonique ; téléachat ; télémarketing ; télévente ; vente téléphonique
EP métier	téléconseiller ; téléopérateur ; télévendeur
TG	VENTE À DISTANCE 345 07
TA	ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE 350 50 ; MARKETING DIRECT 340 72 ; TÉLÉTRAVAIL 330 96
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1408 Téléconseil et télévente
GFE	Q Commerce

**VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25**

EP	distribution produit alimentaire ; distribution surgelé ; vente produit frais
EP métier	vendeur alimentation générale
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VENTE FRUIT LÉGUME 345 04</li> <li>• VENTE PRODUIT CARNÉ 345 05</li> <li>• VENTE PRODUIT LAITIER 345 16</li> <li>• VENTE PRODUIT MER 345 06</li> <li>• VENTE VIN SPIRITUEUX 345 13</li> </ul>
TA	COMMERCIALISATION AGRICOLE 210 84 ; COMMERCIALISATION AGROALIMENTAIRE 215 51 ; CONDITIONNEMENT AGROALIMENTAIRE 215 75 ; FROID COMMERCIAL 226 04 ; TRANSPORT FRIGORIFIQUE 318 08
NA	Employé pour les formations générales à la vente de produits alimentaires ou les formations pour lesquelles il n'existe pas de descripteur plus précis.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE 345 33**

EP métier	vendeur produit biologique
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
NA	Employé pour les formations à la vente de produits alimentaires et non alimentaires issus de l'agriculture biologique.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation
GFE	Q Commerce

**VENTE PRODUIT CARNÉ 345 05**

EP	distribution produit carné ; distribution viande
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	BOUCHERIE 215 99 ; VIANDE 215 77
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1101 Boucherie D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34**

EP	graineterie ; jardinerie ; rayon végétal
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TS	• FLEURISTE 345 03
TA	VENTE EN ANIMALERIE 420 04
NA	Employé pour les formations à la vente de produits horticoles et de jardinage, excepté les formations axées sur la vente de fleurs pour lesquelles il existe FLEURISTE 345 03.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1209 Vente de végétaux D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**VENTE PRODUIT LAITIER 345 16**

EP	rayon crèmerie
EP métier	crémier
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	BEURRE 215 03 ; COMMERCIALISATION AGROALIMENTAIRE 215 51 ; FROMAGE 215 04 ; INDUSTRIE LAITIÈRE 215 24
NA	Employé pour les formations à la vente des produits laitiers et des oeufs ; pour leur production, employer INDUSTRIE LAITIÈRE 215 24, BEURRE 215 03, FROMAGE 215 04.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**VENTE PRODUIT MER 345 06**

EP	distribution produit mer ; poissonnerie
EP métier	poissonnier
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	MAREYAGE 213 76 ; TRANSFORMATION PRODUIT MER 215 67
NE	Vente auprès du client final de produits de la mer (poissons, coquillages, etc.).
NA	Employé pour les formations à la vente dans un rayon poissonnerie ou une poissonnerie. Ne pas confondre avec MAREYAGE 213 76 (vente en gros). Pour les formations d'écailler, employer ÉCAILLER 427 59.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1105 Poissonnerie D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

**VENTE SPÉCIALISÉE 345 02**

EP	vente conseil ; vente jeu vidéo ; vente matériel médical
EP métier	vendeur conseil ; vendeur spécialisé
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VENTE AUTOMOBILE 345 17</li> <li>• VENTE ÉQUIPEMENT MAISON 345 36</li> <li>• VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25</li> <li>• VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE 345 33</li> <li>• VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34</li> </ul>
TA	COMMERCIALISATION HABILLEMENT 217 62 ; JEU VIDÉO 462 51 ; MATÉRIEL SPORT 154 47 ; VENTE PRODUIT FERMIER 210 83
NA	Employé pour les formations aux techniques de vente appliquées à un secteur donné ou à un type de produit. Employer si possible un descripteur plus précis (exemple : BJO 455 29, MATÉRIEL SPORT 154 47, VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34, VENTE ASSURANCE 410 37, etc.).
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1101 Boucherie</i> <i>D1105 Poissonnerie</i> <i>D1106 Vente en alimentation</i> <i>D1209 Vente de végétaux</i> <i>D1211 Vente en articles de sport et loisirs</i> <i>D1212 Vente en décoration et équipement du foyer</i> <i>D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne</i> <i>D1404 Relation commerciale en vente de véhicules</i> <i>D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires</i> <i>D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**VENTE VIN SPIRITUEUX 345 13**

EP	distribution vin spiritueux
EP métier	caviste
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	COMMERCIALISATION VIN SPIRITUEUX 215 40 ; VITICULTURE 210 53
NA	Employé pour les formations à la vente des vins et spiritueux au client final. Ne pas confondre avec COMMERCIALISATION VIN SPIRITUEUX 215 40.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1106 Vente en alimentation</i> <i>D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires</i> <i>D1507 Mise en rayon libre-service</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**VISITEUR MÉDICAL 345 80**

EP	délégué médical ; délégué médico-pharmaceutique
EP métier	conseiller information médicale
TG	TECHNICO-COMMERCIAL 345 81
TA	PHARMACIE 430 26 ; PHARMACOLOGIE 115 41
NE	Représentant d'un laboratoire pharmaceutique chargé de faire connaître aux médecins et pharmaciens les spécialités fabriquées par ce laboratoire.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1405 Conseil en information médicale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

**VRP 345 60**

EP	vente représentation
EP métier	agent commercial ; placier ; représentant ; représentant commerce ; représentant domicile ; voyageur commerce ; voyageur représentant ; voyageur représentant placier
TG	FORCE VENTE 345 61
NE	Voyageur Représentant Placier. Intermédiaire du commerce chargé de prospecter la clientèle et de prendre les commandes pour le compte d'une entreprise, soit dans la localité où elle est située (placier), soit en dehors de cette localité (voyageur, représentant).
NA	Ne pas confondre avec TECHNICO-COMMERCIAL 345 81.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1403 Relation commerciale auprès de particuliers</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>