

340

GESTION COMMERCIALE
ACHATS

Liste hiérarchique des descripteurs

GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
 ACHAT 340 24
 ACHAT RESPONSABLE 340 25
 CENTRALE ACHAT 340 03
 GESTION FOURNISSEUR 340 22
 MARKETING ACHAT 340 16
 NÉGOCIATION ACHAT 340 02
 QUALITÉ ACHAT 340 05
 ADMINISTRATION VENTES 340 56
 FACTURATION 340 78
 GESTION RISQUE CLIENT 340 88
 PRIX VENTE 340 38
 DEVIS 340 18
 RELANCE IMPAYÉ 340 58
 GESTION RELATION CLIENT 340 76
 MARKETING 340 52
 MARKETING DIGITAL 340 93
 MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53
 ÉTUDE MARCHÉ 340 60
 ÉTUDE PRODUIT 340 40
 CHEF PRODUIT 340 30
 MARKETING DIRECT 340 72
 PUBLIPOSTAGE 340 92
 MARKETING MIX 340 31
 MARKETING SECTORIEL 340 71
 MARKETING INDUSTRIEL 340 91
 MARKETING STRATÉGIQUE 340 57
 GESTION MARQUE 340 59
 MARKETING ÉTHIQUE 340 73
 PUBLICITÉ 340 74
 SATISFACTION CLIENT 340 37
 DÉVELOPPEMENT SENS COMMERCIAL 340 26
 SERVICE APRÈS-VENTE 340 27
 STRATÉGIE COMMERCIALE 340 85

Liste des descripteurs par code

340 02 NÉGOCIATION ACHAT
 340 03 CENTRALE ACHAT
 340 05 QUALITÉ ACHAT
 340 16 MARKETING ACHAT
 340 18 DEVIS
 340 22 GESTION FOURNISSEUR
 340 24 ACHAT
 340 25 ACHAT RESPONSABLE
 340 26 DÉVELOPPEMENT SENS COMMERCIAL
 340 27 SERVICE APRÈS-VENTE
 340 30 CHEF PRODUIT
 340 31 MARKETING MIX
 340 37 SATISFACTION CLIENT
 340 38 PRIX VENTE
 340 40 ÉTUDE PRODUIT
 340 52 MARKETING
 340 53 MARKETING OPÉRATIONNEL
 340 54 GESTION COMMERCIALE ACHATS
 340 56 ADMINISTRATION VENTES
 340 57 MARKETING STRATÉGIQUE
 340 58 RELANCE IMPAYÉ
 340 59 GESTION MARQUE
 340 60 ÉTUDE MARCHÉ
 340 71 MARKETING SECTORIEL
 340 72 MARKETING DIRECT
 340 73 MARKETING ÉTHIQUE
 340 74 PUBLICITÉ
 340 76 GESTION RELATION CLIENT
 340 78 FACTURATION
 340 85 STRATÉGIE COMMERCIALE
 340 88 GESTION RISQUE CLIENT
 340 91 MARKETING INDUSTRIEL
 340 92 PUBLIPOSTAGE
 340 93 MARKETING DIGITAL

ACHAT 340 24

EP	achat e-commerce ; achat industriel ; e-achat ; gestion achat ; procurement management
EP métier	acheteur ; acheteur e-commerce ; directeur achat ; ingénieur achat ; procurement manager ; responsable achat industriel
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
TS	<ul style="list-style-type: none"> • ACHAT RESPONSABLE 340 25 • CENTRALE ACHAT 340 03 • GESTION FOURNISSEUR 340 22 • MARKETING ACHAT 340 16 • NÉGOCIATION ACHAT 340 02 • QUALITÉ ACHAT 340 05
TA	ACHAT INTERNATIONAL 342 92 ; APPROVISIONNEMENT 316 60
NE	Fonction essentiellement commerciale consistant à prospecter les marchés et à mener une négociation d'achat.
NA	Employé pour les formations générales à la fonction d'acheteur ; pour celles portant plus précisément sur les méthodes de négociation, employer NÉGOCIATION ACHAT 340 02.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats
GFE	Q Commerce

ACHAT RESPONSABLE 340 25

EP	achat durable ; achat écoresponsable ; achat équitable ; achat solidaire
TG	ACHAT 340 24
TA	RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ENTREPRISE 320 08
NE	L'achat responsable consiste à revisiter ses besoins, à intégrer des critères environnementaux et sociaux ainsi qu'une logique de cycle de vie et de coût global dans son processus achats.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats
GFE	Q Commerce

ADMINISTRATION VENTES 340 56

EP	ADV ; gestion clientèle ; gestion commande ; gestion contrat vente ; gestion fichier client ; gestion vente ; tenue fichier client
EP métier	contract manager ; gestionnaire contrat vente
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
TS	<ul style="list-style-type: none"> • FACTURATION 340 78 • GESTION RISQUE CLIENT 340 88 • PRIX VENTE 340 38 • RELANCE IMPAYÉ 340 58
TA	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NA	Employé pour les formations à l'ensemble des opérations liées à l'exécution des commandes.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1701 Administration des ventes
GFE	Q Commerce

CENTRALE ACHAT 340 03

TG	ACHAT 340 24
TA	COMMERCE GROS 345 75
NE	Organisme qui sélectionne des gammes d'articles, regroupe les commandes d'un ensemble de membres adhérents (détaillants ou grossistes), réalise les achats aux meilleures conditions.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats
GFE	Q Commerce

CHEF PRODUIT 340 30

EP métier	chef produit digital ; chef produit multimédia ; chef produit web ; chef produit web mobile ; gestionnaire produit ; ingénieur produit
TG	ÉTUDE PRODUIT 340 40
NE	Responsable de la gestion commerciale d'un produit ou d'une famille de produits.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1703 Management et gestion de produit
GFE	Q Commerce

DÉVELOPPEMENT SENS COMMERCIAL 340 26

EP	communication vente ; PNL vente ; programme neurolinguistique vente
TG	SATISFACTION CLIENT 340 37
NA	Employé pour les formations de sensibilisation destinées à développer les capacités de communication et de négociation du personnel en relation avec la clientèle ; pour les formations destinées aux personnes des services après-vente, employer SERVICE APRÈS-VENTE 340 27.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1701 Administration des ventes M1704 Management relation clientèle
GFE	Q Commerce

DEVIS 340 18

TG	PRIX VENTE 340 38
TA	DEVIS IMPRIMERIE 460 95 ; MÉTRÉ BTP 222 32
NE	État détaillé et estimatif du prix que devra payer le client en échange d'un produit ou d'un service ; il constitue un avant-projet et non un engagement formel.
NA	Employé pour les formations aux techniques de rédaction de devis ; pour celles consacrées aux études de devis, employer MARKETING ACHAT 340 16.
NSF	312 Commerce, vente
GFE	Q Commerce

ÉTUDE MARCHÉ 340 60

EP métier	chargé études commercial
TG	MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53
TA	SONDAGE 110 29
NE	Étude conjoncturelle des débouchés d'un produit donné, visant à cibler la clientèle et à adapter la production aux demandes.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1403 Études et perspectives socio-économiques
GFE	Q Commerce

ÉTUDE PRODUIT 340 40

TG	MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53
TS	• CHEF PRODUIT 340 30
TA	CRÉATION GRAPHIQUE 460 81 ; ESTHÉTIQUE INDUSTRIELLE 450 06
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1703 Management et gestion de produit
GFE	Q Commerce

FACTURATION 340 78

EP	facturation automatisée ; facturation informatisée
TG	ADMINISTRATION VENTES 340 56
TA	COMPTABILITÉ GÉNÉRALE 326 67 ; LOGICIEL GESTION COMPTABLE COMMERCIALE 706 54
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1602 Opérations administratives M1606 Saisie de données M1608 Secrétariat comptable
GFE	Q Commerce

GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54

EP	gestion commerciale informatisée
TG	COMMERCE, MARKETING, FINANCE 001 11
TS	• ACHAT 340 24 • ADMINISTRATION VENTES 340 56 • GESTION RELATION CLIENT 340 76 • MARKETING 340 52 • PUBLICITÉ 340 74 • SATISFACTION CLIENT 340 37 • STRATÉGIE COMMERCIALE 340 85
TA	COMMERCE 345 54 ; COMMERCE INTERNATIONAL 342 54 ; DROIT COMMERCIAL 132 72 ; GESTION ORGANISATIONS 320 54 ; LOGICIEL GESTION COMPTABLE COMMERCIALE 706 54 ; SECRÉTARIAT ASSISTANAT COMMERCIAL 350 28
NA	Employé pour les formations globales à la gestion commerciale.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats M1401 Conduite d'enquêtes M1701 Administration des ventes M1704 Management relation clientèle M1705 Marketing M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce

GESTION FOURNISSEUR 340 22

EP	audit fournisseur ; évaluation fournisseur ; sélection fournisseur ; sourcing
TG	ACHAT 340 24
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes du service achat chargées de la gestion des fournisseurs (sélection, évaluation, négociation, relations, etc.).
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats
GFE	Q Commerce

GESTION MARQUE 340 59

EP	brand management ; brand marketing ; capital marque ; image marque
EP métier	brand manager ; coach marque ; directeur marque
TG	MARKETING STRATÉGIQUE 340 57
TA	E-RÉPUTATION 462 08
NE	Gestion et développement du capital de marque de l'entreprise.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1705 Marketing
GFE	Q Commerce

GESTION RELATION CLIENT 340 76

EP	CRM ; customer relationship management ; e-CRM ; e-customer relationship management ; fidélisation client ; GRC
EP métier	responsable CRM ; responsable customer relationship management ; responsable e-CRM ; responsable e-customer relationship management
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
NE	Ensemble des actions mises en œuvre par l'entreprise pour conquérir et fidéliser sa clientèle.
NA	Ne pas confondre avec SATISFACTION CLIENT 340 37.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1704 Management relation clientèle
GFE	Q Commerce

GESTION RISQUE CLIENT 340 88

EP	crédit client ; crédit manager
TG	ADMINISTRATION VENTES 340 56
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes en charge du crédit client et de la gestion des risques associés.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1201 Analyse et ingénierie financière
GFE	Q Commerce

MARKETING 340 52

EP	category management ; géomarketing ; mercatique ; plan marketing ; stratégie marketing ; trade marketing
EP métier	category manager ; marketeur
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
TS	• MARKETING DIGITAL 340 93 • MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53 • MARKETING SECTORIEL 340 71 • MARKETING STRATÉGIQUE 340 57
TA	E-RÉPUTATION 462 08 ; MARKETING INTERNATIONAL 342 60 ; SECRÉTARIAT ASSISTANAT MARKETING 350 23
NE	Ensemble des techniques visant à connaître, prévoir, stimuler les besoins des consommateurs et adapter l'appareil productif et commercial en conséquence.
NA	Employé uniquement pour les formations aux techniques générales du marketing ; sinon employer des descripteurs plus précis : MARKETING ACHAT 340 16, MARKETING INTERNATIONAL 342 60, MARKETING SECTORIEL 340 71, etc.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1702 Analyse de tendance M1703 Management et gestion de produit M1705 Marketing
GFE	Q Commerce

MARKETING ACHAT 340 16

EP	étude devis
TG	ACHAT 340 24
NE	Application des concepts de la démarche marketing aux fournisseurs (marché amont), notamment en ce qui concerne les études de devis déterminant l'acte d'achat.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING DIGITAL 340 93

EP	content marketing ; cybermarketing ; data marketing ; digital marketing ; e-mailing ; e-marketing ; emailing ; m-marketing ; marketing données ; marketing électronique ; marketing internet ; marketing numérique ; mobile marketing ; webmarketing
EP métier	chargé acquisition online ; digital marketer ; mobile marketer ; responsable acquisition online ; webmarketer
TG	MARKETING 340 52
TA	DONNÉES MASSIVES 310 23 ; MARKETING INTERNATIONAL 342 60 ; VENTE PAR INTERNET 345 30
NA	Employé pour les formations au marketing direct utilisant les médias électroniques.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>E1101 Animation de site multimédia</i> <i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING DIRECT 340 72

EP	fundraising
EP métier	fundraiser
TG	MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53
TS	• PUBLIPOSTAGE 340 92
TA	VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01
NE	Technique de marketing qui a pour mission de créer avec des prospects ciblés, une relation personnelle, qualifiable et durable.
NA	Employé notamment pour l'élaboration de stratégie de collecte de fonds.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1401 Conduite d'enquêtes</i> <i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING ÉTHIQUE 340 73

EP	écomarketing ; marketing durable ; marketing vert
TG	MARKETING STRATÉGIQUE 340 57
NE	Consiste à proposer aux consommateurs de faire un achat ou d'adhérer à une marque impliquée dans une cause. Il s'intéresse donc aux principes moraux à travers la commercialisation.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1703 Management et gestion de produit</i> <i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING INDUSTRIEL 340 91

EP	marketing technologique
TG	MARKETING SECTORIEL 340 71
NE	Application spécifique des concepts de la démarche marketing en milieu industriel.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING MIX 340 31

TG	MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53
NE	Processus de commercialisation d'un produit prenant en compte les caractéristiques du produit, du marché, la manière dont le produit sera lancé, ses canaux de distribution et son prix.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING OPÉRATIONNEL 340 53

TG	MARKETING 340 52
TS	• ÉTUDE MARCHÉ 340 60 • ÉTUDE PRODUIT 340 40 • MARKETING DIRECT 340 72 • MARKETING MIX 340 31
NE	Désigne l'ensemble des techniques marketing mises en œuvre pour atteindre les objectifs définis par le marketing stratégique.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING SECTORIEL 340 71

EP	marketing agricole ; marketing culinaire ; marketing édition ; marketing éditorial ; marketing produit pharmaceutique ; marketing services
TG	MARKETING 340 52
TS	• MARKETING INDUSTRIEL 340 91
TA	MARKETING BANCAIRE 410 40 ; MARKETING DOCUMENTAIRE 463 62 ; MARKETING SECTEUR SOCIAL 440 86 ; MARKETING TOURISTIQUE 426 59
NA	Employé pour les formations au marketing appliqué à un secteur particulier (produits pharmaceutiques, agricoles, etc.).
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARKETING STRATÉGIQUE 340 57

EP	marketing développement
TG	MARKETING 340 52
TS	• GESTION MARQUE 340 59 • MARKETING ÉTHIQUE 340 73
NE	Permet de fixer des objectifs marketing (produits, marchés, etc.) pour le développement des marchés de l'entreprise en s'appuyant sur les résultats d'études et d'analyses.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1403 Études et perspectives socio-économiques</i> <i>M1705 Marketing</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

NÉGOCIATION ACHAT 340 02

TG	ACHAT 340 24
TA	MÉTHODOLOGIE NÉGOCIATION 150 05; NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats
GFE	Q Commerce

PRIX VENTE 340 38

EP	étude prix ; marge commerciale
TG	ADMINISTRATION VENTES 340 56
TS	• DEVIS 340 18
TA	PRIX REVIENT 326 91
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1701 Administration des ventes
GFE	Q Commerce

PUBLICITÉ 340 74

EP	achat vente espaces publicitaires ; activité commerciale publicité ; campagne publicitaire ; conception rédaction publicitaire ; création publicité ; direction artistique publicité ; distribution directe publicité ; e-publicité ; planification médias publicité ; PLV ; production fabrication publicité ; publicité sur lieu vente ; régie publicitaire ; stratégie communication publicitaire ; stratégie communication publicité ; support communication publicité
EP métier	assistant technique publicité ; chef projet communication publicitaire ; chef projet communication publicité ; chef publicité ; commercial publicité ; commercial publicité locale ; concepteur produit communication sur lieu de vente ; publiciste
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
TA	GRAPHISME PUBLICITÉ 460 90 ; SERVICE ADWORDS 723 31
NE	Activité ayant pour but de faire connaître une marque, d'inciter le public à acheter un produit ou un service.
NSF	321 Journalisme et communication (y compris communication graphique)
ROME	E1401 Développement et promotion publicitaire E1402 Élaboration de plan média M1702 Analyse de tendance
GFE	U Communication, médias

PUBLIPOSTAGE 340 92

EP	bus-mailing ; mailing
TG	MARKETING DIRECT 340 72
NE	Prospection publicitaire, démarchage ou vente effectués par voie postale directement auprès du consommateur pour lui proposer des produits ou des services à des conditions avantageuses.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1705 Marketing
GFE	Q Commerce

QUALITÉ ACHAT 340 05

EP	qualité approvisionnement
TG	ACHAT 340 24
NE	Application de la démarche qualité à la fonction achat.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1101 Achats M1102 Direction des achats
GFE	Q Commerce

RELANCE IMPAYÉ 340 58

EP	gestion impayé ; prévention impayé ; scoring
TG	ADMINISTRATION VENTES 340 56
TA	RECOUVREMENT CRÉANCE 132 80 ; TRÉSORERIE 326 11
NA	Employé pour les formations à la prévention et aux différents moyens de recouvrement des impayés ; pour les formations s'attachant exclusivement à l'aspect juridique et abordant les procédures judiciaires du recouvrement, employer RECOUVREMENT CRÉANCE 132 80.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1701 Administration des ventes
GFE	Q Commerce

SATISFACTION CLIENT 340 37

EP	traitement réclamation client
EP métier	responsable service clients ; responsable service clients online
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
TS	• DÉVELOPPEMENT SENS COMMERCIAL 340 26 • SERVICE APRÈS-VENTE 340 27
TA	ENTRETIEN VENTE 345 92
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes ayant pour objectif la recherche et le développement de la satisfaction du client par l'amélioration de l'accueil et de la communication, notamment par le traitement efficace des réclamations.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1701 Administration des ventes M1704 Management relation clientèle
GFE	Q Commerce

SERVICE APRÈS-VENTE 340 27

EP	SAV
TG	SATISFACTION CLIENT 340 37
NA	Employé pour les formations visant à développer le sens commercial des personnes du service après-vente en contact avec la clientèle.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	H1101 Assistance et support technique client M1701 Administration des ventes M1704 Management relation clientèle
GFE	Q Commerce

STRATÉGIE COMMERCIALE 340 85

EP	plan action commerciale ; politique commerciale entreprise
EP métier	business developer ; responsable développement
TG	GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54
TA	ACTION COMMERCIALE 345 73
NE	Élaboration de la politique commerciale de l'entreprise : conception d'un plan d'action commerciale et détermination des objectifs à atteindre et des moyens à mettre en place après analyse et évaluation des différentes composantes du marché.
NA	Pour les formations à sa mise en œuvre, employer ACTION COMMERCIALE 345 73.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	E1402 Élaboration de plan média M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce