

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 14228**

### Intitulé

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

Vendeur conseiller commercial

Nouvel intitulé : Vendeur conseiller commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis	Président de l'ACFCI

### Niveau et/ou domaine d'activité

**IV (Nomenclature de 1969)**

**4 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

**Le Vendeur Conseiller Commercial** est amené à réaliser les activités suivantes :

#### **Bloc A - Prendre en compte son environnement :**

- Participer à la veille sur son marché interne et externe : son entreprise, son offre, sa concurrence, ses fournisseurs, sa zone de chalandise
- Identifier le profil de la clientèle
- S'informer sur l'évolution du marché

#### **Bloc B - Mettre en place les conditions favorables à la vente :**

- Contrôler les produits/services
- Préparer le plan d'intervention
- Assurer le merchandising
- organiser son activité
- Réaliser le reporting de son activité
- Participer aux opérations de prospection et de promotion

#### **Bloc C - Conseiller et vendre :**

- Entrer en contact avec le client/prospect
- Découvrir les besoins du client
- Conseiller, argumenter et traiter les objections
- Conclure l'entretien de vente
- Rédiger et transmettre des documents de vente
- Prendre congé
- Effectuer l'après vente

Les capacités attestées :

- Découvrir le fonctionnement de son entreprise en comprenant le process commercial pour s'adapter au(x) contexte(s) de vente.
- Consulter les bases documentaires des fournisseurs et constructeurs, en relevant les spécifications : techniques, d'usages et environnementales des produits/services pour acquérir une bonne connaissance des produits.
- Prendre connaissance du profil de la clientèle en sélectionnant les informations pertinentes pour identifier sa cible.
- S'informer sur l'évolution du marché, des gammes de produits/services et des actions promotionnelles en cours auprès des fournisseurs, les offres des concurrents sur son secteur pour préparer son plan
- Contrôler quantitativement et qualitativement des produits/services en s'assurant de leur disponibilité pour satisfaire la demande.
- Préparer le plan d'intervention de sa vente en recherchant un argumentaire adapté au contexte de sa vente et à son client/prospect, en soignant sa présentation, en sélectionnant les books, échantillons, le ou les logiciels de présentation assistée par ordinateur, selon le support de communication qu'il utilise en face à face, ou à distance en communication interactive ou en animation de ventes spécifiques, pour toucher sa cible de clientèle.
- Déployer les techniques et moyens d'un merchandising de qualité de promotion des produits ou services pour assurer, en respectant les consignes qu'il a reçues et la réglementation, l'implantation d'un point de vente attractif adapté au contexte de la vente, en respectant les règles d'hygiène et de sécurité
- Organiser son activité en optimisant son temps, ses déplacements pour atteindre ses objectifs
- Réaliser le reporting de son activité en faisant remonter les informations terrain, pour contribuer à l'amélioration de la démarche commerciale.
- Participer aux opérations de prospection et de promotion/fidélisation en utilisant une ou des techniques de : publipostage, affichage, envois d'e-mailing, de newsletter, animation sur le lieu de vente, prise de rendez-vous, téléprospection à l'aide d'outils multimédia pour préparer une vente ou une action de fidélisation
- En tenant compte des contraintes de son contexte de vente en face à face ou à distance :

- Entrer en contact avec le client/prospect en lui manifestant son intérêt pour établir un climat de confiance.
- Déterminer les besoins et motivations d'un prospect/client en le questionnant pour proposer un produit/service adapté.
- Conseiller, argumenter et traiter les objections dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise en faisant preuve d'une écoute active.
- Conclure l'entretien de vente en proposant, le cas échéant, une vente additionnelle, des outils de fidélisation pour contribuer aux objectifs quantitatifs et qualitatifs de l'entreprise.
- Rédiger et transmettre des documents de vente en les complétant correctement pour assurer des ventes conformes à la demande du client et en respectant les modalités négociées.
- Prendre congé en renforçant le climat de confiance instauré, pour amorcer de futures démarches commerciales.
- Effectuer l'après vente en appliquant les procédures pour traiter les réclamations, demandes complémentaires et les litiges

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

L'activité s'exerce au sein d'entreprises quelle que soit leur taille, qu'elles soient commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), industrielles (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles), de plateformes ou de services (vente de prestations : entretien, location de matériel, communication publicitaire).

- Conseiller de vente,
- Commercial,
- Employé de commerce, employé commercial,
- Assistant de vente,
- Chargé de prospection,
- Téléprospecteur télévendeur,
- Vendeur spécialisé
- Vendeur conseil

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

D1408 : Téléconseil et télévente

D1401 : Assistanat commercial

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

#### Modalités d'accès à cette certification

##### Descriptif des composants de la certification :

La certification comprend 3 blocs de compétence :

Prendre en compte son environnement

Mettre en place les conditions favorables à la vente

Conseiller et vendre

##### Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le président du jury (Personne qualifiée du monde économique)</li> <li>- Un représentant des salariés</li> <li>- Un représentant des employeurs</li> <li>- Un représentant de l'organisme de formation</li> </ul>
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie	X	
Accessible en Polynésie Française	X	

**Base légale****Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 11 mars 2004 publié au Journal Officiel du 13 mars 2004 portant l'enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans.

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

**Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Vendeur conseil commercial " avec effet au 14 avril 2012, jusqu'au 14 avril 2017.**

Arrêté du 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau IV, sous l'intitulé Vendeur-conseil en unité commerciale avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2012.

Arrêté du 03 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique (prolongation) : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1976 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 15 octobre 1999 publié au Journal Officiel du 23 octobre 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique (renouvellement).

Arrêté du 17 juin 1996 publié au Journal Officiel du 04 juillet 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Technicien du commerce', délivré par la CCI de Pau - IPC.

Arrêté du 28 juillet 1989 publié au Journal Officiel du 26 août 1989 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Certificat d'animateurs de vente, représentants marchandiseurs', délivré par la CCI de Pau - IPC.

**Pour plus d'informations****Statistiques :****Autres sources d'information :**

**Site Réseau Negoventis : [www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)**

**ACFCI : [www.cci.fr](http://www.cci.fr)**

[site negoventis](http://site.negoventis)

**Lieu(x) de certification :**

ASSEMBLEE DES CHAMBRES FRANCAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (ACFCI) - Réseau NEGOVENTIS  
46 Avenue de la grande Armée - CS 50071  
75858 Paris cedex 17

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

Réseau national NEGOVENTIS, sous l'égide de l'ACFCI (Organisme Certificateur) :

AIFCC (CCI de Caen)

CCI & Caux (CCI Fécamp/Bolbec et CCI Le Havre)

CCI Alès Cévennes

CCI d'Amiens

CCI d'Angoulême

CCI de Bastia et la Haute-Corse

CCI de Bordeaux

CCI de Brest

CCI de Carcassonne - Limoux - Castelnaudary

CCI de Corrèze

CCI de Côte d'Or

CCI de Haute Saône

CCI de la Corse du Sud

CCI de la Drôme

CCI de la Mayenne

CCI de la Moselle

CCI de la Nièvre

CCI de La Réunion

CCI de la Vendée

CCI de la Vienne

CCI de l'Essonne

CCI de l'Eure

CCI de Libourne

CCI de l'Indre

CCI de l'Oise

CCI de Lyon

CCI de l'Yonne  
CCI de Maine et Loire  
CCI de Marseille-Provence  
CCI de Meurthe-et-Moselle  
CCI de Montauban et de Tarn-et- Garonne  
CCI de Montpellier  
CCI de Nantes  
CCI de Nice  
CCI de Nouvelle-Calédonie  
CCI de Paris IDF  
CCI de Perpignan et des Pyrénées-Orientales  
CCI de Rennes  
CCI de Rouen  
CCI de Saint-Etienne  
CCI de Saône et Loire  
CCI de Seine et Marne  
CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin  
CCI de Tarbes et des Hautes-Pyrénées  
CCI de Toulouse  
CCI de Troyes et de l'Aube  
CCI des Alpes de Haute-Provence  
CCI des Ardennes  
CCI des Côtes d'Armor  
CCI des Hautes-Alpes  
CCI des Iles de Guadeloupe  
CCI du Cantal  
CCI du Cher  
CCI du Lot  
CCI du Lot-et-Garonne  
CCI du Mans et de la Sarthe  
CCI du Morbihan  
CCI du Pays d'Arles  
CCI du Tarn  
CCI du Var  
CCI Grand-Lille  
CCI Pau Béarn  
CCI Saint-Malo Fougères  
Groupe FIM (CCI Centre et Sud Manche)  
SIADEP (CCI de Lens)

**Historique de la certification :**

Cette certification est la résultante de la fusion des deux certifications suivantes : Conseiller de vente (fiche répertoire n°12295) et Vendeur-conseil en unité commerciale (fiche répertoire n°6909)

**Certification précédente :** [Vendeur-conseil en unité commerciale](#)

**Certification suivante :** [Vendeur conseiller commercial](#)