

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 281**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

TP : Titre professionnel Agent (e) force de vente

Nouvel intitulé : Conseiller commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'Emploi Modalités d'élaboration de références : CPC Transport, commerce et services	Directeur départemental du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, Directeur départemental du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle

Niveau et/ou domaine d'activité

V (Nomenclature de 1969)

3 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'agent (e) force de vente prospecte et visite des particuliers, des entreprises, des commerçants, et des artisans pour vendre sur catalogue des produits ou des services à valeur généralement faible et à cycles de vente courts. Il (elle) enrichit le fichier des prospects en se déplaçant sur son secteur : visites, dépôt de prospectus, repérages. Il (elle) exerce cette activité sur un secteur géographiquement limité (la ville, l'arrondissement, voire une partie d'arrondissement). Il (elle) peut aussi prospecter de nouveaux clients ou réactiver des clients par téléphone ou en animant un stand dans un salon professionnel.

Il (elle) conclut la vente à l'aide d'un argumentaire préétabli en appliquant les consignes et les méthodes qui lui sont données.

L'agent (e) force de vente dispose en général d'une autonomie pour l'organisation de sa tournée. Il (elle) rend compte de son activité quotidienne au responsable des ventes.

Il (elle) est soumis (e) à de nombreux déplacements journaliers.

Capacités attestées et descriptif des composantes de la certification :

1. PROSPECTER DES PARTICULIERS, ENTREPRISES, COMMERÇANTS, ARTISANS SUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE REDUIT

Organiser son activité de prospection (tournée) en fonction des critères établis par la direction commerciale.

Recueillir et transmettre des informations pertinentes à son entreprise.

2. VENDRE DES PRODUITS ET PRESTATIONS DE SERVICES SUR CATALOGUE, EN FACE A FACE

Mener un entretien de vente de produits et prestations de services, sur catalogue, à une clientèle de particuliers, d'entreprises, de commerçants et d'artisans, en situation de face à face.

Représenter son entreprise.

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

Cette activité peut s'exercer dans tous les secteurs de production ou de commercialisation de produits ou de services vendus sur catalogue. L'agent (e) force de vente peut travailler pour une ou plusieurs entreprises et peut exercer sous le statut de salarié (e) ou de vendeur (se) à domicile indépendant (VDI).

Types d'emplois accessibles : Prospecteur (rice) vendeur (se) auprès des particuliers et des entreprises (artisans et commerçants).

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

Réglementation d'activités :

Néant

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le titre professionnel est composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)
En contrat de professionnalisation	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS**ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX****Base légale****Référence du décret général :**

Articles L.335-5 et suivants et R.338-1 et suivants du code de l'éducation.

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 31/07/2003 paru au JO du 13/08/2003

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Références autres :**Pour plus d'informations****Statistiques :****Autres sources d'information :****Lieu(x) de certification :****Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Centres agréés par le Ministère chargé de l'emploi et Centres AFPA

Historique de la certification :

Certification suivante : [Conseiller commercial](#)