

CONSEILLER COMMERCIAL

Le titre professionnel de : CONSEILLER COMMERCIAL⁽¹⁾ niveau V (code NSF : 312 t) se compose de trois activités type, comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un Certificat de Compétences Professionnelles.

Le conseiller commercial prospecte et visite des particuliers, des entreprises, des commerçants et des artisans pour leur vendre sur catalogue des produits et des services à valeur généralement faible et à cycles de vente courts.

En fonction de la stratégie de son entreprise, le conseiller commercial prospecte par téléphone, physiquement sans rendez-vous, ou par réunions au domicile des particuliers. Il conclut la vente à l'aide d'un argumentaire préétabli et en appliquant les consignes et les méthodes qui lui sont données.

L'emploi s'exerce dans tous les secteurs de production ou de commercialisation de produits ou de services vendus sur catalogue.

L'emploi peut être exercé sous des statuts divers : salarié (représentant statutaire, VRP) ou vendeur à domicile indépendant

(VDI), ou en indépendant en tant qu'agent commercial. Selon son statut, il peut travailler pour une ou plusieurs entreprises.

Le conseiller commercial dispose en général d'une autonomie pour l'organisation de sa tournée. Il rend compte de son activité quotidienne au responsable des ventes lorsqu'il est salarié. Il est généralement soumis à de nombreux déplacements journaliers, mais sur une zone géographique réduite. Le salaire des personnes occupant ces emplois est pour partie ou en totalité lié au chiffre d'affaires réalisé.

■ CCP - 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.

■ CCP - PROSPECTER PAR LES TECHNIQUES DE PROSPECTION TELEPHONIQUE ET PHYSIQUE SANS RENDEZ-VOUS

- Organiser son activité de prospection (tournées) en fonction des critères établis par la direction commerciale.
- Recueillir et transmettre des informations pertinentes à son entreprise.

■ CCP - PROSPECTER DES PARTICULIERS PAR LA TECHNIQUE DE LA VENTE DIRECTE PAR REUNION

- Développer un réseau d'hôtes (hôtesse) et organiser une vente par réunion en respectant le code de la consommation et les normes de qualité de la vente directe
- Assurer la livraison et le règlement des commandes à l'issue d'une vente par réunion.

code 00450 référence du titre : **CONSEILLER COMMERCIAL**

Information source : référentiel du titre : CC

⁽¹⁾ ce titre a été créé par arrêté de spécialité du 22 novembre 2007 (JO modificatif du 19 juillet 2012)

MODALITES D'OBTENTION DU TITRE PROFESSIONNEL²

1 – Pour un candidat issu d'un parcours continu de formation

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels sur la base des éléments suivants :

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation ;
- un Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, sa propre pratique professionnelle valorisant ainsi son expérience et les compétences acquises ;
- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée appelée « épreuve de synthèse » ;
- un entretien avec le jury.

2 – Pour un candidat à la VAE

Le candidat constitue un dossier de demande de Validation des Acquis de son Expérience professionnelle justifiant, en tant que salarié ou bénévole, d'une expérience professionnelle de trois ans en rapport avec le titre visé.

Il reçoit, de l'Unité Territoriale de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE), une notification de recevabilité lui permettant de s'inscrire à une session de validation du titre.

Lors de cette session, le candidat est évalué par un jury de professionnels sur la base des éléments suivants :

- un Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, sa propre pratique professionnelle valorisant ainsi les compétences acquises ;
- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée appelée « épreuve de synthèse » ;
- un entretien avec le jury.

Pour ces deux catégories de candidats (§ 1 et 2 ci-dessus), le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre. Le candidat dispose ensuite de cinq ans, à partir de la date d'obtention du premier CCP, pour capitaliser tous les CCP. Après obtention de tous les CCP constitutifs du titre, le jury peut, s'il le souhaite, convoquer le candidat à un nouvel entretien

3 – Pour un candidat issu d'un parcours discontinu de formation

Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation peut obtenir le titre par **capitalisation** des Certificats de Compétences Professionnels constitutifs du titre.

Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un binôme d'évaluateurs composé d'un professionnel et d'un formateur de la spécialité. L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée correspondant au CCP,
- un Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, la pratique professionnelle du candidat valorisant ainsi les compétences acquises.

Après obtention de tous les CCP du titre visé le jury de professionnels conduit un entretien avec le candidat en vue d'attribuer le titre.

MODALITES D'OBTENTION D'UN CERTIFICAT COMPLEMENTAIRE DE SPECIALISATION (CCS)²

Un candidat peut préparer un CCS s'il est déjà titulaire du Titre Professionnel auquel le CCS est associé.

Un CCS peut être préparé à la suite d'un parcours de formation ou par la validation des acquis de l'expérience (VAE). Le candidat est évalué par un jury de professionnels sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée correspondant au CCS,
- un entretien.

PARCHEMIN ET LIVRET DE CERTIFICATION

Un **parchemin** est attribué au candidat ayant obtenu le **titre** complet ou le **CCS**.

Un **livret de certification**, qui enregistre les **CCP** progressivement acquis, est destiné au candidat pour l'aider à se repérer dans son parcours.

Ces deux documents sont délivrés par l'Unité Territoriale de la DIRECCTE.

² Le système de certification du ministère chargé de l'emploi est régi par les textes suivants :

- Code de l'éducation notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13 et R. 338-2
- Arrêté du 09 mars 2006 (JO du 08 avril 2006) et Arrêté modificatif du 06 mars 2009 (JO du 14 mars 2009) relatifs aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Arrêté du 08 décembre 2008 (JO du 16 décembre 2008) et Arrêté modificatif du 10 mars 2009 (JO du 19 mars 2009) portant règlement des sessions de validation pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi