



REFERENTIEL DE CERTIFICATION DU TITRE PROFESSIONNEL

Commercial(e)

Niveau IV

Site : <http://www.emploi.gouv.fr>

REFERENTIEL DE CERTIFICATION D'UNE SPECIALITE DU TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTERE CHARGE DE L'EMPLOI

Commercial(e)

1. Références de la spécialité

Niveau : IV

Code(s) NSF : 312 t - Commerce, vente-

Code(s) Rome : D1403

Formacode : 34561, 34593, 34592, 34517, 34582, 34573

Date de l'arrêté : 07/02/2013

Date de parution au JO de l'arrêté de spécialité : 15/02/2013

Date d'effet de l'arrêté : 31/07/2013

2. Synthèse des modalités d'évaluation pour l'accès au titre

➤ *Pour l'accès au titre professionnel des candidats par VAE ou issus d'un parcours continu de formation, les compétences sont évaluées au vu :*

a) De l'épreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

- le candidat présente des produits et services lors d'une manifestation commerciale reconstituée,
- le candidat prend rendez-vous avec le prospect,
- le candidat mène un entretien de vente et en établit le compte-rendu écrit.

La mise en situation est suivie d'un entretien technique.

b) Du dossier de synthèse de pratique professionnelle (DSPP)

Tous les candidats au Titre Professionnel décrivent par activité type et à partir d'exemples concrets, les pratiques professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

Le candidat a également la possibilité de fournir tout support illustrant cette description.

A partir des informations fournies dans ce document et en complémentarité à l'épreuve de synthèse, le jury évaluera les acquis du candidat et les comparera aux requis du titre.

Le DSPP comporte une annexe obligatoire. Le candidat y rend compte de la mise en œuvre des compétences « Assurer le suivi de ses ventes », « Organiser son activité commerciale » et « Analyser ses performances commerciales et rendre compte ».

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	3/22

- c) Des résultats des évaluations réalisées pendant le parcours continu de formation (**cette rubrique C ne concerne pas les candidats par VAE**).
- d) D'un entretien final avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre visé sur la base du Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP), de l'épreuve de synthèse et, pour les candidats d'un parcours continu de formation, des évaluations passées en cours de formation.
- *Pour l'accès au titre professionnel **des candidats issus d'un parcours progressif de formation ou ayant capitalisé les Certificats de Compétences Professionnelles** constitutifs du titre visé, les compétences sont évaluées lors d'un entretien final avec le jury sur la base des CCP obtenus et du DSPP.*

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	4/22

3. Le dispositif d'évaluation pour l'accès direct au titre

3.1. Les épreuves d'évaluation pour le (la) candidat(e) au Titre professionnel COM

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Evaluations complémentaires ou Questionnement à partir d'une annexe DSPP	Organiser son activité commerciale Analyser ses performances commerciales et en rendre compte Assurer le suivi de ses ventes	00 h 45 mn	L'annexe pour chacune des trois compétences devra comporter une partie rédigée d'une page pour chaque compétence. La partie rédigée correspondant à chaque compétence présentera de manière concrète l'action menée, les moyens utilisés et les résultats obtenus. L'entête de l'annexe devra faire apparaître le libellé de la compétence et de chacun des critères. Le jury questionnera le candidat à partir de cette présentation.
Epreuve de synthèse : - Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet	Prospecter à distance Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous Représenter l'entreprise et valoriser son image Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers	02 h 00 mn	La mise en situation comporte 3 parties à partir d'un cas choisi par le candidat : 1) Le candidat choisit un parmi quatre contextes d'entreprise qui commercialisent des produits/services référencés. Il en prend connaissance pendant une heure. Ensuite, dans le cadre d'une manifestation commerciale reconstituée, le candidat tient un stand et présente les produits et services référencés de l'entreprise. Il vise à prendre un rendez-vous avec le client. Un des membres du jury assure le rôle d'un client. Le candidat rédige une fiche de qualification du prospect à l'aide d'un traitement de texte. Une maquette de fiche sera proposée. 2) Il prend ensuite un rendez-vous téléphonique avec le prospect rencontré sur le stand de la manifestation commerciale. Un des membres du jury assure le rôle du client. 3) Il mène ensuite un entretien de vente. Un des membres du jury assure le rôle d'un client. Le candidat rédige son compte rendu de visite à l'aide d'un traitement de texte à partir de la fiche prospect renseignée par le candidat lors de la 1 ^{ère} mise en situation.
- Questionnaire professionnel			

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	5/22

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
- Entretien technique	Prospecter à distance Représenter l'entreprise et valoriser son image Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers	00 h 15 mn	Le jury questionne le candidat au sujet du déroulement des 3 parties de la mise en situation .Il demande au candidat de qualifier le prospect sur internet. Un guide d'entretien est à sa disposition.
Entretien final		00 h 30 mn	Le jury questionne le candidat sur les objectifs, les résultats et les moyens utilisés concernant les principales actions mentionnées dans le DSPP Le jury questionne le candidat sur sa compréhension de son environnement professionnel.
	Par candidat, durée de l'épreuve	03 h 30 mn, dont 02 h 30 mn devant le jury,	

Précisions pour le (la) candidat(e) issu(e) d'un parcours VAE :

Le candidat réalisera les annexes au DSPP sous forme de fiche synthétique pour les 3 compétences indiquées

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	6/22

3.2. Les modalités pour l'accès direct au titre professionnel

Les compétences professionnelles du titre et les critères d'évaluation		Session Titre Professionnel - Modalités d'évaluation				
Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Evaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse Ou Questionnement à partir d'une annexe au DSPP	Epreuve de synthèse			Elément obligatoirement introduit dans l'entretien final
			Mise en situation professionnelle ou Présentation différée d'un projet	Questionnaire professionnel	Entretien technique	
Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale						
Organiser son activité commerciale	Le tri du fichier prospect / client respecte les critères définis Le plan d'action commerciale prend en compte la concurrence et la situation du marché Le plan d'action commerciale est cohérent par rapport aux objectifs fixés par l'entreprise La planification du plan d'action commerciale est efficiente L'organisation des déplacements est rationnelle	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prospecter à distance	La cible de prospects ou de clients contactés est cohérente avec le plan d'action commerciale Les techniques de prises de rendez-vous par téléphone sont maîtrisées Le langage est adapté à l'interlocuteur La réponse aux objections est menée de manière pertinente La réponse aux objections est menée de manière persévérante	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous	La cible de prospects ou de clients visités est cohérente avec le plan d'action commerciale La qualification du prospect est pertinente Les techniques de prises de rendez-vous en face à face sont maîtrisées	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	L'analyse de l'activité commerciale et des résultats est pertinente Le rendu compte de son activité commerciale et ses résultats à sa hiérarchie est claire et juste Les propositions de mesures correctives sont réalistes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	7/22

Les compétences professionnelles du titre et les critères d'évaluation		Session Titre Professionnel - Modalités d'évaluation				
Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Evaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse Ou Questionnement à partir d'une annexe au DSPP	Epreuve de synthèse			Elément obligatoirement introduit dans l'entretien final
			Mise en situation professionnelle ou Présentation différée d'un projet	Questionnaire professionnel	Entretien technique	
Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers						
Représenter l'entreprise et valoriser son image	La présentation met en valeur les produits et services de l'entreprise La présentation de l'entreprise et de ses produits et services est pertinente La présentation de l'entreprise et de ses produits et services est adaptée à l'interlocuteur et à son contexte	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers	Le rôle de l'interlocuteur et le contexte budgétaire du prospect ou du client sont cernés Les besoins et les motivations du prospect ou du client sont reformulés La présentation de l'offre commerciale correspond aux besoins et aux motivations du prospect ou du client La réponse aux objections est menée de manière pertinente La réponse aux objections est menée de manière persévérante La conclusion de l'entretien de vente est adaptée au contexte Le compte rendu de la visite est fidèle et propose les actions à mener	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Assurer le suivi de ses ventes	Les procédures de l'entreprise sont respectées Le traitement de la réclamation ou du litige est satisfaisant pour l'entreprise et son client Les actions de fidélisation et de revente menées correspondent à la politique commerciale de l'entreprise	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obligations réglementaires le cas échéant :						

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	8/22

03. Le dispositif d'évaluation pour l'accès direct au titre (suite)

3.3. Les compétences professionnelles transversales évaluées lors de la session du titre*

Compétences transversales et critères d'évaluation		Rappel des modalités d'évaluation définies dans la Session Titre Professionnel				
Compétences transversales	Critères d'évaluation	Evaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse Ou Questionnement à partir d'une annexe au DSPP	Epreuve de synthèse			Elément obligatoirement introduit dans l'entretien final
			Mise en situation professionnelle ou Présentation différée d'un projet	Questionnaire professionnel	Entretien technique	
Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés	Le plan d'action commerciale est cohérent par rapport aux objectifs fixés par l'entreprise La mise en œuvre du plan d'action commerciale est efficiente L'organisation des déplacements de visites est rationnelle	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Communiquer oralement avec un client ou prospect	La présentation met en valeur les produits et services de l'entreprise La présentation de l'entreprise et de ses produits et services est pertinente La présentation de l'entreprise, des produits et des services est adaptée à l'interlocuteur et à son contexte Le langage est adapté à l'interlocuteur La réponse aux objections est menée de manière pertinente La réponse aux objections est menée de manière persévérante Les besoins et les motivations du prospect ou du client sont reformulés Les techniques de prises de rendez-vous sont maîtrisées	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* Il n'y a pas d'évaluation spécifique

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	9/22

4 - Conditions particulières de présence et d'intervention du jury propre au titre

Protocole d'intervention du jury propre au titre :

Le jury aura 1 heure de préparation pour prendre connaissance des contextes d'entreprise utilisés pour les 3 parties de la mise en situation et les annexes au DSPP.

Lors de la mise en situation professionnelle le jury joue le rôle du client

Conditions particulières de composition du jury :

5 - Conditions particulières de surveillance et de confidentialité prévues au cours de l'épreuve de synthèse

Un surveillant est à prévoir dans la salle de préparation des candidats à la mise en situation de vente.

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	10/22

Annexe

Plateau technique de la session Titre Professionnel

Titre professionnel : Commercial(e)

➤ **Le(s) lieu(x) de déroulement de l'évaluation pour la session Titre Professionnel**

L'évaluation se déroule dans les centres agréés pour l'organisation des sessions de validation.

➤ **Les locaux pour la session TP**

Désignation et description des locaux	Observations
1 salle de préparation calme équipée d'un téléphone pour le candidat.	
1 salle de jury équipée d'un téléphone, d'un ordinateur connecté à Internet et une imprimante.	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	11/22

➤ **Les équipements pour la session TP**

Désignation et description	Dotation collective	Dotation individuelle
Postes de travail	Un ordinateur connecté à Internet et une imprimante.	L'ordinateur et l'imprimante sont utilisés par le candidat pour la rédaction du compte rendu de l'entretien de vente et la rédaction de la fiche de qualification lors de la mise en situation. L'usage d'internet sera proposé au candidat lors de l'entretien technique.
Machines et matériel	Un tableau de papier avec des feutres	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	12/22



REFERENTIEL DE CERTIFICATION
DES CERTIFICATS DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES
Commercial(e)

REFERENTIEL DE CERTIFICATION DES CERTIFICATS DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Commercial(e)

Les épreuves d'évaluation pour le candidat(e) aux Certificats de Compétences Professionnelles

CCP 1 - Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

Modalités	Pour tout candidat	Compétences évaluées	Durée	Observations
Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet	<input checked="" type="checkbox"/>	Prospecter à distance Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous	01 h 25 mn	La mise en situation reconstituée comporte 2 parties à partir d'un cas choisi par le candidat. 1/Le candidat choisit un parmi quatre contextes d'entreprise qui commercialisent des produits/services référencés. Il en prend connaissance pendant une heure. Ensuite, dans le cadre d'une manifestation commerciale reconstituée, le candidat tient un stand et présente les produits et services référencés de l'entreprise. Le candidat est le commercial et vise à prendre un rendez-vous avec le client. Un des membres du jury assure le rôle d'un client. Le candidat rédige une fiche de qualification du prospect à l'aide d'un traitement de texte. Une maquette de fiche sera proposée. 2/ Il prend ensuite un rendez-vous téléphonique avec le prospect rencontré sur le stand de la manifestation commerciale. Un des membres du binôme assure le rôle du client.
Questionnaire professionnel	<input type="checkbox"/>			
Entretien technique	<input checked="" type="checkbox"/>	Prospecter à distance Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous	00 h 15 mn	Le binôme questionne le candidat au sujet du déroulement des 2 parties de la mise en situation .Il demande au candidat sa méthode de qualification d'un prospect à distance. le binôme questionne le candidat à partir d'un guide d'entretien.

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	15/22

Modalités	Pour tout candidat	Compétences évaluées	Durée	Observations
Questionnement à partir d'une annexe DSPP	<input checked="" type="checkbox"/>	Organiser son activité commerciale Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	00 h 30 mn	L'annexe pour chacune des 2 compétences devra comporter une partie rédigée d'une page pour chaque compétence. La partie rédigée correspondant à chaque compétence présentera de manière concrète l'action menée, les moyens utilisés et les résultats obtenus. L'entête de l'annexe devra faire apparaître le libellé de la compétence et de chacun des critères. Le binôme évaluateur questionnera le candidat à partir de cette présentation.
		Par candidat, durée de l'épreuve Dont devant binôme évaluateurs	02 h 10 mn 01 h 10 mn	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	16/22

CCP 2 - Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Modalités	Pour tout candidat	Compétences évaluées	Durée	Observations
Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet	<input checked="" type="checkbox"/>	Représenter l'entreprise et valoriser son image Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers	01 h 55 mn	La mise en situation reconstituée comporte 2 parties à partie d'un cas choisi par le candidat : 1) Le candidat choisit un parmi quatre contextes d'entreprise qui commercialisent des produits/services. Il en prend connaissance pendant une heure Dans le cadre d'une manifestation commerciale reconstituée, le candidat tient un stand et présente les produits et services référencés de l'entreprise choisie. Le candidat est le commercial et vise à prendre un rendez-vous avec le client. Un des membres du binôme assure le rôle d'un client. 2) Il mène ensuite un entretien de vente. Un des membres du binôme assure le rôle d'un client. Le candidat rédige son compte rendu de visite à l'aide d'un traitement de texte. Une maquette de fiche sera proposée.
Questionnaire professionnel	<input type="checkbox"/>			
Entretien technique	<input checked="" type="checkbox"/>	Représenter l'entreprise et valoriser son image Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers	00 h 15 mn	Le binôme questionne le candidat au sujet du déroulement des 2 parties de la mise en situation. Un guide d'entretien est à sa disposition
Questionnement à partir d'une annexe DSPP	<input checked="" type="checkbox"/>	Assurer le suivi de ses ventes	00 h 15 mn	L'annexe devra comporter une partie rédigée d'une page pour cette compétence. La partie rédigée correspondant à cette compétence présentera de manière concrète l'action menée, les moyens utilisés et les résultats obtenus. L'entête de l'annexe devra faire apparaître le libellé de la compétence et de chacun des critères. Le binôme questionnera le candidat à partir de cette présentation.
Par candidat, durée de l'épreuve Dont devant binôme évaluateurs			02 h 25 mn 01 h 25 mn	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	17/22

**ANNEXE AU RC TITRE ET CCP ÉTABLISSANT LES CORRESPONDANCES
AVEC LA VERSION PRECEDENTE DU TITRE PROFESSIONNEL**

Tableau des correspondances avec les versions précédentes du TP

N° CCP	ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) NIVEAU IV Arrêté du 31/07/2003	N° CCP	Commercial(e) Arrêté du 07/02/2013
CCP 1	VENDRE ET NEGOCIER EN FACE-A-FACE DES PRODUITS OU DES PRESTATIONS DE SERVICES.	CCP 2	Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
CCP 2	PROSPECTER, GERER ET ANIMER UN SECTEUR DE VENTE GEOGRAPHIQUE ET / OU UN MARCHÉ SPECIFIQUE.	CCP 1	Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	18/22

GLOSSAIRE DES MODALITES D'EVALUATION du Référentiel de Certification (RC)

EVALUATIONS COMPLEMENTAIRES OU ANNEXE AU DOSSIER DE SYNTHESE DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE (DSPP)

❖ **Les évaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse**

Cette modalité s'applique à des cas particuliers que la spécialité du titre rend nécessaire : elle ne s'assimile à aucune autre catégorie d'évaluation, ni aux obligations réglementaires éventuelles précisées dans le Référentiel de Certification du titre professionnel considéré, et pour lesquelles une rubrique existe.

❖ **Le questionnement à partir d'une annexe au DSPP**

Il s'agit d'une réalisation particulière (dossier, objet...), dont le Référentiel de Certification précise qu'elle doit être annexée au Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle. Elle donne lieu à des questions spécifiques posées par le jury. Dans ce cas, la rubrique « Précisions pour le (la) candidat(e) issu(e) de la VAE » mentionne en quoi consistent ces annexes.

EPREUVE DE SYNTHESE

L'épreuve de synthèse peut consister en une mise en situation professionnelle ou en la présentation différée d'un projet. Elle peut également intégrer un questionnaire professionnel et/ou un entretien technique.

❖ **La mise en situation professionnelle**

Il s'agit d'une reconstitution qui s'inspire d'une situation professionnelle représentative de l'emploi visé par le titre. Elle s'appuie sur le plateau technique d'évaluation défini dans l'annexe du référentiel de certification.

❖ **La présentation différée d'un projet**

Lorsqu'une mise en situation professionnelle est impossible à réaliser, il peut y avoir présentation d'un projet ou d'une production réalisés dans le centre de formation ou en entreprise. Dans cette hypothèse, le candidat prépare ce projet ou cette production en amont de la session. Lorsqu'il est issu d'un parcours de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), les modalités de réalisation du projet sont précisées dans la rubrique « Précisions pour le (la) candidat(e) issu(e) de la VAE ».

❖ **Le questionnaire professionnel**

Il s'agit d'un questionnaire écrit passé sous surveillance et dans le temps de l'épreuve de synthèse. Cette modalité est nécessaire pour certains métiers lorsque la mise en situation ne permet pas d'attester de certaines compétences ou connaissances, telles des normes de sécurité. Les questions peuvent être de type questionnaire à choix multiples (QCM), semi-ouvertes ou ouvertes.

❖ **L'entretien technique**

L'entretien technique peut être prévu par le Référentiel de Certification. Sa durée et son périmètre de compétences sont précisés. Il permet si nécessaire d'analyser la mise en situation professionnelle et/ou d'évaluer une (des) compétence(s) particulière(s).

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	19/22

L'ENTRETIEN FINAL

❖ **L'entretien final avec le jury est obligatoire. Il permet au jury de s'assurer, que le candidat possède :**

- La compréhension et la vision globale du métier quel qu'en soit le contexte d'exercice,
- La connaissance et l'appropriation de la culture professionnelle et des représentations du métier,

Dans certains cas, il peut couvrir l'évaluation de certaines compétences professionnelles du titre lorsque le Référentiel de Certification le mentionne.

Lors de l'entretien final, le jury dispose de l'ensemble du dossier du candidat, dont son Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP).

Chaque modalité d'évaluation, identifiée dans le RC comme partie de la session d'évaluation du titre, donne lieu à instrumentation dans le Dossier Technique d'Evaluation (pour le candidat, le jury et le centre organisateur).

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
COM	TP-00115	RC	07	12/07/2012	15/02/2013	20/22

Reproduction interdite

Article L 122-4 du code de la propriété intellectuelle

"Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droits ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un artifice ou un procédé quelconques."

