

Vendeur conseiller commercial

RNCP14228 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1403, D1408, D1401, D1212, D1214
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/04/2017

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 182 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	103 919
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	20 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

- Le président du jury (Personne qualifiée du monde économique)
- Un représentant des salariés
- Un représentant des employeurs
- Un représentant de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/04/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP6909

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23932

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

ACFCI : www.cci.fr

site negoventis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14228/>