

Technicien des forces de vente

RNCP1731 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1408
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/01/2011

Certificateur(s)

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

<http://www.acfci.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les techniciens des forces de vente sont des commerciaux opérationnels capables de mettre en œuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale, à partir des instructions définies par leur hiérarchie, dans un contexte de vente terrain et/ou de vente à distance Business to Business (B to B).

Ses activités principales sont les suivantes :

1. PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS

- Identifier le fonctionnement des entreprises en général et de son entreprise en particulier
- Cerner les caractéristiques de son marché et de ses concurrents
- Identifier les clients potentiels et prospecter
- Détecter des besoins et prendre des RDV ' utiles et qualifiés '
- Etre efficace et performant en prospection

2. CONDUIRE DES ENTRETIENS DE VENTE

- Préparer ses entretiens de vente
- Conduire des entretiens de vente jusqu'à leur conclusion
- Etre convaincant et créer un climat favorable à la conclusion de la vente

3. ORGANISER SON TRAVAIL ET GERER DES INFORMATIONS

- Organiser et planifier son travail
- Gérer les informations recueillies sur le terrain
- Rendre compte du travail à sa direction

4. SUIVRE SA CLIENTELE

- Suivre et fidéliser sa clientèle
- Créer une relation durable avec ses clients

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification sont capables de : . prospecter de nouveaux clients

. conduire des entretiens de vente

. organiser leur travail et gérer des informations

. suivre leur clientèle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activités : - le commerce de gros et de détail,

- services aux entreprises,
- les activités financières et immobilières,
- l'industrie puis les services aux particuliers,
- les transports.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Commercial, attaché commercial, conseiller commercial, technico- commercial - Télévendeur
- Technicien de vente à distance

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 997 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	18 043
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	14 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers R3X80 — Maîtrise des magasins 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

- 1 Président - 1 représentant des salariés (entreprise différente de celle du stage)
- 1 représentant des employeurs
- 1 ex stagiaire
- 1 représentant de l'IFV (qui organise le jury, qui participe en tant qu'observateur neutre et assure le secrétariat de séance).

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

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/01/2011

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP12295

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1731/>