

Commercial (e)

RNCP17435 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

Ministère du Travail - Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP)

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION MARIE-ANGE CARLOTTI	83508624000016	Organiser l'évaluation
CLPS L ENJEU DES COMPETENCES	32159164600328	Organiser l'évaluation
MFR DE RUMENGOL	77754012100012	Organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Commercial(e) prospecte un secteur de vente et vend à des entreprises ou des particuliers des produits ou prestations de services référencés. Son but est d'atteindre des objectifs de vente (chiffre d'affaire, marge, objectifs quantitatifs) dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise.

Le Commercial(e) gère la relation commerciale avec les prospects et les clients d'un secteur de vente.

Il (elle) prospecte à distance et physiquement un secteur géographique ou spécifique.

En ciblant une clientèle d'entreprises ou de particuliers à partir de critères pertinents, il (elle) exploite les potentialités de son secteur. Il (elle) vend en face à face des produits et des prestations de services référencés répondant aux besoins de ses clients, en défendant les intérêts de son entreprise.

Il (elle) assure le suivi de ses ventes et met à jour les bases de données commerciales de l'entreprise.

Il (elle) organise ses déplacements sur son secteur de vente avec l'objectif de les optimiser.

Lors d'un entretien de vente, il (elle) négocie les conditions commerciales dans un cadre défini par sa hiérarchie et applique les conditions générales de vente de son entreprise.

Il (elle) rend compte de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie. S'il (elle) est salarié(e), il (elle) est rattaché(e) à un responsable commercial.

Selon l'organisation commerciale de l'entreprise, il (elle) travaille en collaboration avec des assistants commerciaux, des téléprospecteurs, des logisticiens des comptables et le service administration des ventes. Il (elle) est en relation commerciale avec les prospects, clients et prescripteurs.

Le Commercial(e) se déplace sur un secteur géographique. Il (elle) a des horaires flexibles et s'adapte à ceux des

clients. Pour favoriser sa réactivité auprès des clients et de l'entreprise, il (elle) utilise des « outils nomades » (Smartphone, ordinateurs portables, systèmes de géo-localisation, tablettes). Le permis de conduire est généralement requis.

Il (elle) peut avoir un statut de salarié(e), et/ou de VRP (voyageur représentant placier), un statut d'agent commercial ou de profession libérale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

Organiser son activité commerciale

Prospecter à distance

Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

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

Représenter l'entreprise et valoriser son image

Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers

Assurer le suivi de ses ventes

Compétences transversales de l'emploi

Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés

Communiquer oralement avec un client ou prospect

Blocs de compétences

RNCP17435BC01 — Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser son activité commerciale

Prospecter à distance

Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

RNCP17435BC02 — Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Représenter l'entreprise et valoriser son image

Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers

Assurer le suivi de ses ventes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial - représentant - attaché commercial - prospecteur - délégué commercial.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 774 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 398
Jugés difficiles à recruter	47 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X83 — Représentants auprès des particuliers R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP220

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31005

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17435/>