

Agent (e) force de vente

RNCP281 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 3
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'Emploi

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'agent (e) force de vente prospecte et visite des particuliers, des entreprises, des commerçants, et des artisans pour vendre sur catalogue des produits ou des services à valeur généralement faible et à cycles de vente courts. Il (elle) enrichit le fichier des prospects en se déplaçant sur son secteur : visites, dépôt de prospectus, repérages. Il (elle) exerce cette activité sur un secteur géographiquement limité (la ville, l'arrondissement, voire une partie d'arrondissement). Il (elle) peut aussi prospecter de nouveaux clients ou réactiver des clients par téléphone ou en animant un stand dans un salon professionnel.

Il (elle) conclut la vente à l'aide d'un argumentaire préétabli en appliquant les consignes et les méthodes qui lui sont données.

L'agent (e) force de vente dispose en général d'une autonomie pour l'organisation de sa tournée. Il (elle) rend compte de son activité quotidienne au responsable des ventes.

Il (elle) est soumis (e) à de nombreux déplacements journaliers.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées et descriptif des composantes de la certification :

1. PROSPECTER DES PARTICULIERS, ENTREPRISES, COMMERÇANTS, ARTISANS SUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE REDUIT

Organiser son activité de prospection (tournées) en fonction des critères établis par la direction commerciale.

Recueillir et transmettre des informations pertinentes à son entreprise.

2. 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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Cette activité peut s'exercer dans tous les secteurs de production ou de commercialisation de produits ou de services vendus sur catalogue. L'agent (e) force de vente peut travailler pour une ou plusieurs entreprises et peut exercer sous le statut de salarié (e) ou de vendeur (se) à domicile indépendant (VDI).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : Prospecteur (rice) vendeur (se) auprès des particuliers et des entreprises (artisans et commerçants).

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP5862

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/281/>