

Conseiller commercial

RNCP31005 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34581
Code(s) ROME	D1404, D1501, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/07/2023

Certificateur(s)

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

Partenaires habilités

298 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 272 à former et organiser l'évaluation et 26 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
2R FORMATION	90008164700019	Former
301	84069177800020	Former et organiser l'évaluation
AADPSFP	78035020300011	Former et organiser l'évaluation
ACADEMEE	90468475000014	Former
ACADEMIE DES METIERS CENTRE DE FORMATION	88977538300017	Former et organiser l'évaluation
ACFAL FORMATION	80235447200044	Former et organiser l'évaluation
ACTI PLUS LIEUSAIN	42386883500277	Former et organiser l'évaluation
ACTIV' RECRUTEMENT ET FORMATION	80832639100030	Former et organiser l'évaluation
ADAPECO	79457699100044	Former et organiser l'évaluation
ADREC	83501285700016	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 298 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp31005-conseiller-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le conseiller commercial mène des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers. Il valorise les produits et services référencés de l'entreprise et apporte un conseil

adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes.

Le conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Afin d'obtenir des rendez-vous, il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques. Le conseiller commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

Le conseiller commercial actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'entreprise et de ses concurrents pour apporter un conseil adapté aux demandes des prospects/clients et pour développer une argumentation commerciale efficace.

Afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété, le conseiller commercial crée un profil en accord avec les valeurs de l'entreprise et adapté à la fonction commerciale sur les réseaux sociaux. Il veille constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise.

Face au prospect/client, le conseiller commercial adopte une posture d'expert-conseil. Il identifie son niveau d'information concernant le produit ou service et analyse ses besoins et ses attentes. Le conseiller commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé.

Pour fidéliser son portefeuille client, il anticipe les besoins des clients et conçoit des offres commerciales de manière proactive. Il maintient le contact avec les clients via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriels, par téléphone et lors de rencontres.

Le conseiller commercial exerce ses activités dans le respect des procédures de l'entreprise et sous la responsabilité d'un hiérarchique. Régulièrement, il rend compte à sa hiérarchie, analyse ses résultats et propose si nécessaire, des actions correctives pour atteindre ses objectifs. Le degré d'autonomie, quant à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales (PAC), varie en fonction de la taille de l'entreprise et de son organisation.

Le conseiller commercial est en relation avec sa hiérarchie et les membres de l'équipe commerciale. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises ou particuliers.

L'emploi nécessite de nombreux déplacements. Le conseiller commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente et adapte son activité aux horaires de présence des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Prospecter un secteur de vente

Assurer une veille professionnelle et commerciale ;

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité ;

Prospecter à distance ;

Prospecter physiquement ;

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 ;

Conduire un entretien de vente ;

Assurer le suivi de ses ventes ;

Fidéliser son portefeuille client.

Compétences transversales de l'emploi

Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés ;

Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale ;

Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale.

Blocs de compétences

RNCP31005BC01 — Prospecter un secteur de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer une veille professionnelle et commerciale ;

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité ;

Prospecter à distance ;

Prospecter physiquement ;
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

RNCP31005BC02 — 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 ;
Conduire un entretien de vente ;
Assurer le suivi de ses ventes ;
Fidéliser son portefeuille client.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- conseiller commercial ;
- attaché commercial ;
- commercial ;
- prospecteur commercial ;
- délégué commercial.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 463 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	108 687
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	36 %

Familles professionnelles (FAP)

R0X60 — Employés de libre service
R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels
R2X83 — Représentants auprès des particuliers
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
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)

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 333 €
Selon la branche	6 000 € – 8 346 €
Prise en charge	Branches concernées
8 333 €	Valeur par défaut · 201 branches
8 346 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de la Restauration rapide, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
6 500 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE de l'immobilier
6 000 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
8 300 €	CPNEFP des industries électriques et gazières
8 233 €	CPNEF de la Publicité
8 005 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 890 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/07/2023
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP17435, RNCP5862

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37717

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31005/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 06/2025 à 07/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	313
Parcours menés à terme	181
Taux d'achèvement	58 %
Période	02/2022 – 12/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	564
Montant total engagé	1 129 823 €
Coût moyen par dossier	2 003 €
Durée moyenne	205 h
Période	06/2020 – 07/2023
France compétences	89 %
France Travail	10 %
Entreprise	0 %
Reste à charge titulaire	0 %
Régions	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
État	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.