

CQP Conseiller commercial en formation

RNCP32081 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34573, 44559
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3249 — Organismes de formation
Date d'enregistrement	04/01/2019
Date d'échéance	04/01/2022

Certificateur(s)

Commission paritaire de l'emploi et de la formation (CPEF) de la branche des organismes de formation - Association pour la collecte et la gestion des fonds de la branche formation

ASSOCIATION POUR LA COLLECTE ET LA GESTION DES FONDS DE LA BRANCHE FORMATION · SIRET : 84250154600019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Organisation de son activité commerciale
- Prospection
- Recherche et remontée d'informations commerciales, techniques, réglementaires sur les prestations de formation
- Proposition de prestations de formations et de services adaptées aux besoins des clients
- Négociation et conclusion de conventions de formation
- Gestion et accompagnement des clients
- Suivi et reporting de son activité commerciale
- Proposition d'amélioration des objectifs et outils permettant le développement de la politique commerciale de l'organisme de formation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et une prospection adaptée
- Analyser les besoins en prestations de formation des clients
- Elaborer une offre de formation et de services adaptée aux besoins identifiés et aux contraintes des clients en collaboration avec l'équipe pédagogique
- Conseiller les clients sur les offres de son organisme de formation pour conclure la vente
- Traiter les réclamations des clients et identifier les points d'amélioration
- Communiquer avec différents interlocuteurs selon les canaux de communication appropriés en travail collaboratif

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Organismes de formation

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

commercial(e)

conseiller(ère)

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury paritaire est composé de 50% de représentants des employeurs et 50% des représentants des salariés
Il comporte également 1 à 2 professionnels « experts », en activité, externe(s) à la CPEF

Base légale

Date de décision	04/01/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	04/01/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

FFP

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32081/>