

## **TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTÈRE DU TRAVAIL**

### **CONSEILLER COMMERCIAL**

[\(sources : Fiche communication CC 2017 - Ministère du travail\)](#)

Le titre professionnel de conseiller commercial niveau IV (code NSF : 312t) se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation.

A chaque activité type correspond un certificat de compétences professionnelles (CCP).

Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille clients, 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

Siège : 3052 chemin du moulin 83470 Saint Maximin – MAJ 20/03/2023

Tél : 04 98 05 15 76

Site : <https://imgprovenceverte.fr/>

Courriel : [contact@imgprovenceverte.fr](mailto:contact@imgprovenceverte.fr)

Siret : 894488808 00011



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.

### **CCP – 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.

### **CCP – 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.

## **TITRE PROFESSIONNEL DE CONSEILLER COMMERCIAL**

### **MODALITES D'OBTENTION DU TITRE PROFESSIONNEL**

#### **1 - Pour un candidat issu d'un parcours continu de formation**

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants : o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à



partir de production(s) si prévus au RC ; o les résultats des évaluations passées en cours de formation ; o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC ; o un entretien final avec le jury

## **2 – Pour un candidat à la VAE**

Le candidat constitue un dossier de demande de validation des acquis de son expérience professionnelle justifiant, en tant que salarié ou bénévole, d'une expérience professionnelle d'un an en rapport avec le titre visé. Il reçoit, de l'unité départementale de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE), une notification de recevabilité lui permettant de s'inscrire à une session titre. Lors de cette session, le candidat est évalué par un jury de professionnels, sur la base des éléments suivants : o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RC ; o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC ; o un entretien final avec le jury. Pour ces deux catégories de candidats (§ 1 et 2 ci-dessus), le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre.

En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre. Le candidat peut se présenter aux CCP manquants dans la limite de la durée de validité du titre. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification. En cas de révision du titre, l'arrêté de spécialité fixe les correspondances entre les CCP de l'ancien titre et ceux du titre révisé. Le candidat se présente aux CCP manquants du nouveau titre. En cas de clôture du titre, le candidat ayant antérieurement obtenu des CCP dispose d'un an à compter de la date de la fin de validité du titre pour obtenir le titre initialement visé.

**3 – Pour un candidat issu d'un parcours discontinu de formation** ou ayant réussi partiellement le titre (formation ou VAE) Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation ou ayant réussi partiellement le titre peut obtenir le titre par capitalisation des CCP constitutifs du titre.

Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels.

L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants :

o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RC ;



o les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les seuls candidats issus d'un parcours de formation ;

o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC.

Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification.

### **MODALITES D'OBTENTION D'UN CERTIFICAT COMPLEMENTAIRE DE SPECIALISATION (CCS)**

Un candidat peut préparer un CCS s'il est déjà titulaire du titre professionnel auquel le CCS est associé. Il peut se présenter soit à la suite d'un parcours de formation, soit directement s'il justifie de 1 an d'expérience dans le métier visé. Pour l'obtention du CCS, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels sur la base des éléments suivants :

o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RC ;

o les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les seuls candidats issus d'un parcours de formation ;

o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC ;

o un entretien final avec le jury.

### **PARCHEMIN ET LIVRET DE CERTIFICATION**

Un parchemin est attribué au candidat ayant obtenu le titre complet ou le CCS. Un livret de certification est remis au candidat en réussite partielle. Ces deux documents sont délivrés par le représentant territorial compétent du ministère du Travail.



Le système de certification du ministère du Travail est régi par les textes suivants :

- Code de l'éducation notamment les articles L. 335-5, L 335-6, R 335-7, R. 335-13 et R. 338-1 et suivants
- Arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Arrêté du 21 juillet 2016 (JO du 28 juillet 2016 modifié par l'arrêté du 15 septembre 2016) portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi

**En bref :**

#### **Contenu du Titre Professionnel Conseiller Commercial**

##### **Prospecter un secteur de vente :**

- veille professionnelle et commerciale
- plan d'actions commerciales et organisation de l'activité
- prospection à distance et physique
- analyse des performances commerciales et comptes-rendus

##### **Vendre en face-à-face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers :**

- représentation de l'entreprise et valorisation de son image
- conduite d'un entretien de vente
- gestion du suivi des ventes
- fidélisation du portefeuille clients

Enseignements de spécialité.

#### **Employabilité**

**Taux d'accès à l'emploi : 69,8%**

**Taux d'emploi occupés à 6 mois : 62%**

**Taux d'emploi durable à 6 mos : 42.1%**

Sources : Ministère du Travail - Bilan TP 2021

#### **Formation certifiante**

##### **Titre professionnel de niveau 4 (bac technique)**

Débouchés professionnels : - conseiller commercial ;

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

Siège : 3052 chemin du moulin 83470 Saint Maximin – MAJ 20/03/2023

Tél : 04 98 05 15 76

Site : <https://imgprovenceverte.fr/>

Courriel : [contact@imgprovenceverte.fr](mailto:contact@imgprovenceverte.fr)

Siret : 894488808 00011

**INSTITUT MG PROVENCE VERTE**  
ACCÉLÉRATEUR DE COMPÉTENCES



Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de [France Compétences](#)

Le titre peut s'obtenir par validation de modules indépendants ([France Compétences](#))  
Maj : mars 2022

**Nous contacter :**



[contact@imgprovenceverte.fr](mailto:contact@imgprovenceverte.fr)



04 98 05 15 76



<https://imgprovenceverte.fr/>

Consulter cette formation sur [Mon Compte Formation](#)

**L'équipe de l'Institut IMG vous remercie et reste à votre service**