

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6909**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Vendeur-conseil en unité commerciale

Nouvel intitulé : Vendeur conseiller commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)	Président de l'ACFCI

### Niveau et/ou domaine d'activité

**IV (Nomenclature de 1969)**

**4 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

**Le Vendeur conseil en unité commerciale contribue à la politique de vente de son établissement tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle. Il assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et stockages de sa surface commerciale.**

Les fonctions et missions assurées par ce professionnel de la vente renvoient à deux grands domaines d'activités :

#### **1. Vendre et conseiller les produits et les services du secteur d'activité :**

- prendre part à la réalisation de la veille produits et des attentes / besoins des clients
- appliquer la politique de prix du point de vente
- assurer la vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise

#### **2. Contribuer à l'optimisation de l'unité de vente**

- gérer le produit, de son entrée réserve à sa sortie magasin
- assurer la mise en place et l'implantation des produits de la surface de vente
- contribuer aux actions promotionnelles et à la valorisation de l'offre produit de l'espace de vente

**Le titulaire de la certification est capable de : - conduire un entretien de vente réussi, dans le respect des process qualité de l'entreprise**

- appliquer les coefficients de vente
- calculer une remise, une ristourne, une détaxe, une marge, un taux de marge
- traiter un bon de commande
- suivre les stocks en utilisant les outils disponibles
- déclencher les commandes en tenant compte de l'état du stock
- faire remonter l'information sur l'état des stocks (qualité, âge, dépréciation ...)
- maîtriser les activités liées à la manipulation des marchandises en toute sécurité
- appliquer les consignes en matière de sécurité et d'hygiène
- maintenir l'attractivité de l'espace de vente (présentation marchande / propreté, ...)
- utiliser et respecter la réglementation commerciale relative à l'étiquetage
- afficher les prix et utiliser les supports de promotion propres aux soldes, promotions,... dans le respect de la législation
- appliquer les différentes techniques de mise en avant des produits et services
- analyser les effets des actions et être force de propositions

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le vendeur-conseil exerce ses activités dans des entreprises de toutes tailles qui commercialisent des produits ou des services. Ces entreprises se positionnant sur l'ensemble des canaux de distributions existants : commerces de détail, commerce de gros, grande distribution, commerce de proximité (en B to B - en direction des professionnels ou B to C - en direction des particuliers). Il peut exercer indifféremment dans les secteurs du commerce alimentaire ou non alimentaire, du commerce spécialisé (équipement de la maison, loisirs, bricolage...) ou des services aux particuliers ou aux entreprises.

Les emplois occupés peuvent être : - vendeur (en produits frais, en alimentation générale, en produits utilitaires, en équipement du foyer, en équipement de la personne, en articles de sport et de loisirs de plein air, en produits culturels et ludiques ...)

- vendeur-Conseil
- vendeur-caissier
- animateur de vente
- vendeur-conseil à distance

#### **Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1107 : Vente en gros de produits frais

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

D1211 : Vente en articles de sport et loisirs

**Modalités d'accès à cette certification****Descriptif des composantes de la certification :**

La certification comporte 3 composantes principales : 1. 'composante de contrôle continu' centrée sur des productions écrites (étude de cas, QCM, rapport et compte-rendu) et/ou présentations orales en cohérence avec les acquisitions attendues

2. 'composante de synthèse centrée sur des problématiques d'entreprise commerciales ( production de dossier professionnel, situations professionnelles reconstituées, études de cas et réalisations techniques )

3 ' composante missions et stages en environnement professionnel centrée sur le suivi et évaluation des activités pratiquées par le candidat durant la période d'immersion en entreprise ainsi que la production et soutenance d'un dossier professionnel devant un jury

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		75% de professionnels 25% de représentants de l'organisme de formation
En contrat d'apprentissage	X		Idem
Après un parcours de formation continue	X		Idem
En contrat de professionnalisation	X		Idem
Par candidature individuelle	X		Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X		Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

**LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS****ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX****Base légale****Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2012.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :****Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :****Autres sources d'information :**

**Portail formation de l'ACFCI :** [www.formation-emploi.cci.fr](http://www.formation-emploi.cci.fr)

Site national IPC-ECD :

[www.ipc-eed.cci.fr](http://www.ipc-eed.cci.fr)

**Sites locaux :**

[www.ipcpau.fr](http://www.ipcpau.fr)

[www.cotesdarmor.cci.fr](http://www.cotesdarmor.cci.fr)

[www.icf-montpellier.com](http://www.icf-montpellier.com)

[www.fecamp-bolbec.cci.fr](http://www.fecamp-bolbec.cci.fr)

[www.loiret.cci.fr](http://www.loiret.cci.fr)

[www.formalyon.cci.fr](http://www.formalyon.cci.fr)

[www.fim.fr](http://www.fim.fr)

[www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr)

[www.drome-formationcontinue.com](http://www.drome-formationcontinue.com)

<http://www.acfci.cci.fr>

**Lieu(x) de certification :**

ACFCI 46 Avenue de la Grande Armée CS 50071

75858 Paris Cedex 17

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**  
**Réseau national NEGOVENTIS, sous l'égide de l'ACFCI (Organisme Certificateur) :**

**- IPC - CCI de Pau Béarn**

Avenue Marie-Andre Ampère  
BP 70309 - 64237 Lescar Cedex  
Mme MALAFOSSE Nathalie  
Qualité : Responsable pédagogique  
Tel : **05 59 62 98 31**  
Fax : 05 59 62 98 45  
E-mail : n-malafosse@ipcpau.fr  
Zone Induspal  
BP 309  
64 233 LESCAR

**- IPC Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes d'Armor**

Rue de Guernesey  
BP 514  
22 005 Saint-Brieuc  
Cedex 1 Mme TIENGOU Catherine  
Qualité : Responsable IPC  
Tel : **02 96 75 11 40**  
Fax : 02 96 78 62 10  
E-mail : catherine.tiengou@cotesdarmor.cci.fr

**- Institut Consulaire de Formation CCI de Montpellier**

Hôtel Saint-Côme  
32, Grand'Rue Jean Moulin  
34944 Montpellier Cedex 9  
Mme ROUX Colette  
Qualité : Responsable des études  
Tel : **04 67 10 26 90**  
Fax : 04 67 10 26 28  
E-mail : croux@icf-montpellier.com

**- ICF - CFA Commerce-distribution**

2300, avenue des Moulins  
34185 Montpellier cedex 4  
Institut Consulaire de Formation Chambre de Commerce et d'Industrie de Bolbec-Lillebonne  
16, bis avenue Foch  
BP 11 - 76210 Evreux Cedex  
M. COUILLET CYRIL  
Conseiller en formation  
Tel. : **02 35 38 07 70**  
Fax : 02 35 38 36 74  
E-mail : ccouillet@ecd@bolbec.cci.fr

**- ECD-CFSA - CCI du Loiret**

23, place du Martroi  
45044 Orléans Cedex  
M. BOULLERAY Daniel  
Directeur des études  
Tel. **02 38 77 89 00**  
Fax. : 02 38 54 27 18  
E-mail : Daniel.boullery@loiret.cci.fr  
17, boulevard de Chateaudun  
BP 639 - 45016 Orléans Cedex

**- IPC - CCI de Lyon**

Place de la Bourse  
69289 Lyon cedex 02 Mme MOUILLET Anne

Responsable des études  
Tel. **04 72 53 88 00**  
Fax. 04 72 53 88 33  
E-mail : mouillet@lyon.cci.fr  
36, rue Sergent Michel Berthet  
CP 305 - 69337 Lyon Cedex 09

**- IPC - CCI de Drôme-Ardèche**

52-74 rue B. de Laffemas  
BP 1023  
26010 Valence cedex Aurélie ALLIBERT  
Chargée du développement IPC  
Tel : **04 75 78 36 12**  
Fax : 04 75 78 67 37  
E-mail : a.allibert@drome.cci.fr

**- Groupe FIM - CCI Centre et Sud Manche**

Cherbourg Cotentin Place Albert Godal  
BP 219 - 50402 Granville Cedex  
Hôtel Atlantique / Bd Félix Amiot  
BP 839 - 50108 Cherbourg Cedex  
Mme JOLIVEL Françoise  
Responsable des études  
Tel. **02 33 78 86 86**  
Fax : 02 33 78 86 89  
E-mail : fj@fim.fr  
Rue des Vindits  
50130 Cherbourg-Octeville

**- IPC-ECD - CCI du Var**

236, Boulevard du Maréchal Leclerc  
BP 5501 - 83097 Toulon Cedex Mme Slimani Nicole  
Responsable des études  
Tel. **04 94 22 81 40**  
Fax : 04 94 22 81 41  
E-mail : nicole.slimani@var.cci.fr  
3, rue Hippolyte Duprat  
83 000 Toulon

**AMIFOP (Association meusienne Interprofessionnelle de Formation et de promotion) (P)**

CCI de la Meuse  
Parc Bradfer  
6, rue Antoine Durenne  
55014 Bar-le-Duc  
Directeur du centre : Fabrice Gilson  
E-mail : [fabrice.gilson@amifop.fr](mailto:fabrice.gilson@amifop.fr)  
**03 29 79 36 55**

**Centre de fruits et Légumes (P)**

Marché Saint-Charles  
Maison de la formation - CCI de Perpignan  
66035 Perpignan  
E-mail : [cfl.andree.desclaux@wanadoo.fr](mailto:cfl.andree.desclaux@wanadoo.fr)  
**04 68 54 09 22**

**Historique de la certification :**

**Certification précédente :** [Technicien du commerce](#)

**Certification suivante :** [Vendeur conseiller commercial](#)