

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

Site national IPC-ECD :

www.ipc-eed.cci.fr

Sites locaux :

www.ipcpau.fr

www.cotesdarmor.cci.fr

www.icf-montpellier.com

www.fecamp-bolbec.cci.fr

www.loiret.cci.fr

www.formalyon.cci.fr

www.fim.fr

www.var.cci.fr

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.boullera@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
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
04 68 54 09 22

Historique de la certification :

Certification précédente : [Technicien du commerce](#)

Certification suivante : [Vendeur conseiller commercial](#)