

## Le métier préparé

### Descriptif de l'emploi :

L'attaché commercial prospecte et visite des entreprises, ou, dans certains cas, des particuliers, pour vendre des produits ou des prestations de services standard. Les produits vendus sont des biens d'équipement professionnel, des biens intermédiaires ou de consommation.

- ▶ Il développe une clientèle sur un secteur géographique et/ou un marché spécifique en utilisant les outils de marketing (mailing, marketing téléphonique...).
- ▶ Il participe également aux actions de communication de l'entreprise (salons professionnels, journées portes ouvertes) et à toutes les opérations visant à développer ou à fidéliser la clientèle.
- ▶ Il propose au client qu'il visite une offre commerciale prédéfinie et correspondant à l'objectif de chiffre d'affaires et/ou de marge commerciale qui lui est fixé.
- ▶ Il dispose d'une autonomie de négociation limitée aux remises et avantages fixés par la politique commerciale de son entreprise.

L'attaché commercial dispose en général d'une autonomie d'organisation de son travail, mais qui peut varier selon la taille et la nature de l'entreprise. L'emploi suppose des déplacements fréquents sur un secteur précis (ville, département) ou parfois plus important (plusieurs départements, une région, voire la France entière).

### LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public : demandeurs d'emploi et salariés (21 ans conseillé)

## Présentation du titre

### Composition :

Titre composé de deux Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- ▶ Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de service.
- ▶ Prospector, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique.

### Niveau indicatif d'entrée :

1) Niveau 1<sup>ère</sup> - terminale ou équivalent

ou

2) Titulaire du CAP/BEP ou d'un titre professionnel de niveau V en commerce ou équivalent + une expérience significative de la vente.

Permis de conduire B (véhicules légers) indispensable à l'entrée en formation.

### Obtention du titre :

- ▶ Après un parcours de formation :
  - soit continu (visant l'ensemble des compétences du titre)
  - soit progressif, par capitalisation des CCP qui composent le titre, sur une période de 5 ans maximum.
- ▶ Par la VAE, dans le cadre légal et réglementaire :  
Tout candidat justifiant d'une expérience d'au moins 3 ans en rapport direct avec le titre professionnel (TP) peut déposer un dossier de recevabilité à la DDTEFP (formulaire et justificatifs) et acquérir, après un entretien avec un jury, le titre du ministère ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui le composent.

### Modalités pédagogiques :

- 1) Accès à la formation : entretien de confirmation du besoin de formation - tests - épreuve ou questionnaire de personnalité - discussion de groupe – entretien (à partir de 21 ans de préférence).
- 2) Réalisation de la formation :
  - centres AFPA ou centres privés agréés par le Ministère chargé de l'emploi ;
  - ingénierie centrée sur les situations de travail, conçue pour un public d'adultes déjà entrés dans la vie active, permettant des entrées et sorties périodiques afin de favoriser l'organisation et l'individualisation des programmes de formation (organisations de plusieurs sessions par an).

## La formation

**Découverte de l'emploi, de la formation et réflexion sur le projet professionnel** (1 semaine - 35 heures maximum).

### Module 1 : vendre et négocier en face-à-face des produits ou des prestations de service

- Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image.
- Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face-à-face pour réaliser une transaction commerciale.
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur.

**Session de validation** (1 semaine - 35 heures maximum)

### Module 2 : prospecter, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique

- Organiser son Plan d'Action Commerciale en fonction des potentiels clients/prospects de son secteur et en s'informant sur son environnement.
- Développer les contacts clients/prospects et les ventes.
- Évaluer ses résultats et son activité commerciale.

**Durée** modulable de 7 mois environ (1 015 heures maximum)

## La délivrance du titre

### Modalités d'évaluation et de certification

Deux cas de figure, selon le mode d'accès choisi :

#### ▶ Après un parcours complet de formation

##### ▶ Par VAE

Évaluation réalisée par un jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle,
- les résultats, pour les candidats ayant suivi un parcours complet de formation, des évaluations passées en cours de formation,
- un entretien final du candidat avec le jury.

#### ▶ Par capitalisation des CCP dans le cadre d'un parcours progressif

Évaluation CCP par CCP, réalisée par un binôme constitué d'un formateur et d'un membre issu du jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle.

Un entretien final du candidat avec le jury, au vu de l'ensemble des CCP obtenus.

**Le jury, composé de représentants d'employeurs et de salariés du secteur concerné, est désigné par la DDTEFP.**

**À l'issue de l'entretien final, il statue sur l'octroi du titre (attribution de l'ensemble ou d'une partie des CCP).**

**Les compétences requises pour les CCP manquants peuvent être obtenues, dans un délai de 5 ans, par expérience complémentaire ou par formation, avec, le cas échéant, une individualisation du parcours.**

**Seule la DDTEFP est responsable de la procédure globale de la reconnaissance des acquis et de la délivrance du titre.**

**NOMBRE DE TITRES DÉLIVRÉS**

2005 : 494

2006 : 529

## Qui contacter ?

### ▶ Au niveau national

**L'AFPA** (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes) :  
13, place du Général-de-Gaulle - 93108 MONTREUIL CEDEX  
[www.afpa.fr](http://www.afpa.fr)

### ▶ Au niveau régional

**La DRTEFP** Coordonnées disponibles sur : [www.travail.gouv.fr](http://www.travail.gouv.fr)

**Centre de formation AFPA** (programmation 2009) :

- **Alsace** (Strasbourg)
- **Aquitaine** (Bordeaux - Pessac)
- **Auvergne** (Clermont-Ferrand)
- **Basse-Normandie** (Caen)
- **Bourgogne** (Dijon, Quetigny)
- **Bretagne** (Rennes, Lorient)
- **Champagne-Ardenne** (Reims)
- **Centre** (Orléans - Olivet)
- **Corse** (Corte)
- **Franche-Comté** (Besançon)
- **Île-de-France** (Paris)

## Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.

- **Haute-Normandie** (Rouen)
- **Languedoc-Roussillon** (Nîmes, Perpignan - Rivesaltes)
- **Limousin** (Limoges, Brive)
- **Lorraine** (Remiremont, Nancy)
- **Midi-Pyrénées** (Tarbes, Toulouse)
- **Nord-Pas-de-Calais** (Roubaix)
- **Pays-de-la-Loire** (Nantes)
- **Picardie** (Beauvais)
- **Poitou-Charentes** (Poitiers)
- **Provence-Alpes-Côte-d'Azur** (Toulon, Marseille - Saint-Jérôme, Nice)
- **Rhône-Alpes** (Lyon - Vénissieux)

## Qui contacter ? (suite)

### ► Au niveau régional

**Centres de formation agréés par le Ministère** au 15 juin 2007

- **Auvergne :**

Institut de formation INFA Aurillac (04 71 63 81 81 - [www.ifpp15.com](http://www.ifpp15.com))

- **Basse-Normandie :**

AIFC Caen (02 31 44 32 11 - [www.aifcc.com](http://www.aifcc.com))

- **Bretagne :**

DIAFOR Plérin (02 96 58 69 59 - [www.afpi-bretagne.com](http://www.afpi-bretagne.com))

- **Centre :**

CCI Chartres (02 37 84 28 28 - [www.eureetloir.cci.fr](http://www.eureetloir.cci.fr)), SARL IFCA Châteauroux (02 54 61 03 47)

- **Franche-Comté :**

BESANCON FORMATION (03 81 41 85 85 - [www.besanconformation.fr](http://www.besanconformation.fr))

- **Île-de-France :**

AIP FORMATION Cergy (01 30 75 94 99), CABINET BEGUE Ivry-sur-Seine (01 49 60 64 67)

- **Picardie :**

AXION FORMATION St Quentin (03 23 08 15 91), ESPACE FORMATION CONSULTING Amiens (03 22 91 48 19 - [www.espaceformationconsulting.com](http://www.espaceformationconsulting.com)),  
INFREP Guise (03 23 61 37 00), INFREP St Quentin (03 23 67 02 44)

- **Rhône-Alpes :**

AFIL Saint-Étienne (04 77 93 17 49) - Languedoc-Roussillon (Nîmes – Perpignan)