

Titre de niveau V (CAP / BEP), ayant, comme tous les titres du Ministère du Travail, une reconnaissance nationale et interprofessionnelle.

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

L'agent force de vente prospecte et visite des particuliers, des entreprises, des commerçants et des artisans pour vendre sur catalogue des produits ou des services à valeur généralement faible et à cycles de vente courts.

- ▶ Il enrichit le fichier des prospects en se déplaçant sur son secteur : visites, dépôt de prospectus, repérages.
- ▶ Il exerce cette activité sur un secteur géographiquement limité (la ville, l'arrondissement, voire une partie d'arrondissement).
- ▶ Il peut aussi prospecter de nouveaux clients ou réactiver des clients par téléphone ou en animant un stand dans un salon professionnel.
- ▶ Il conclut la vente à l'aide d'un argumentaire préétabli en appliquant les consignes et les méthodes qui lui sont données.
- ▶ L'agent force de vente dispose en général d'une autonomie pour l'organisation de sa tournée.
- ▶ Il rend compte de son activité quotidienne au responsable des ventes.

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public : demandeurs d'emploi et salariés.

Présentation du titre

Composition :

Titre composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- ▶ Prospecter des particuliers, entreprises, commerçants, artisans sur un secteur géographique réduit,
- ▶ Vendre des produits et prestations de services sur catalogue, en face à face.

Niveau indicatif d'entrée :

- 1) Niveau CAP/BEP ou d'un titre professionnel de niveau V
- 2) Niveau 4^e-3^e ou équivalent.

Le Permis de conduite B (véhicules légers) est souhaitable.

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 – entretien.
- 2) Réalisation de la formation :
 - centres AFPA ou centres privés agréés par le Ministère du Travail
 - 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 et de la formation (35 heures maximum).

Module 1 : prospecter des particuliers, entreprises, commerçants, artisans sur un secteur géographique réduit

- Organiser son activité de prospection (tournées) en fonction des critères établis par la direction commerciale
- Recueillir et transmettre des informations pertinentes à son entreprise

280 HEURES MAXIMUM

Module 2 : vendre des produits et prestations de services sur catalogue en face à face

- Promouvoir l'entreprise et ses produits
- Mener un entretien de vente de produits et prestations de services sur catalogue à une clientèle de particuliers, d'entreprises, de commerçants et d'artisans, en situation de face à face

350 HEURES MAXIMUM

Session de validation (1 semaine - 35 heures maximum)

Durée : modulable de 5 mois environ (700 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.

A 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 : 66

2006 : 53

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

▶ Au niveau régional

La DRTEFP Coordonnées disponibles sur : www.travail.gouv.fr

Centre de formation AFPA (programmation 2009) :

- **Centre** (Orléans) : www.travail.gouv.fr

Centres agréés par le Ministère (au 15 juin 2007) :

- **Centre** : Centre de Rééducation Professionnelle de Fontenailles
à Louestault (37370)

- **PACA** : ACOPAD (Marseille)

- **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)