

SECTEURS

METIERS

TITRES DIPLOMES CERTIFICATS
(codes couleurs par Certificateur / voir coordonnées au verso)

**COMMERCE
ET DISTRIBUTION**

Employé(e) libre service
Vendeur(se) magasin
Responsable de rayon
Technicien(ne)
Commercial(e) sédentaire
Responsable de magasin
Chef de rayon

GENERALISTES

Niveau 5 : **BEP** : Vente action marchande / **CAP** : Employé de commerce multi-spécialités
Titre professionnel : Agent technique des ventes en magasin
Niveau 4 : **BAC PRO** : Commerce
Titres professionnels : Responsable de rayon ; Vendeur spécialisé en magasin
Niveau 3 : **BTS** : Commerce international ; Management des unités commerciales
Titre professionnel : Manager d'univers marchand
Certification professionnelle : Gestionnaire d'unité commerciale et de distribution



Vendeur(se) spécialisé(e)
Technicien(ne)
Commercial(e) sédentaire
spécialisé(e)

SPECIALISEES

Niveau 5 : **BEP** Optique lunetterie / **CAP** Employé de librairie papeterie presse ;
Employé de vente spécialisé (options A : produits alimentaires, B : produits d'équipements courants,
C : services à la clientèle, D : produits de librairie-papeterie-presse) ; Fleuriste ; Monteur en optique
lunetterie ; Poissonnier ; Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles
MC Vente technique pour l'habitat / Vendeur spécialisé en alimentation
Titre professionnel : Agent technique des ventes en magasin
Niveau 4 : **BAC PRO** Technicien vente et conseil qualité (en vins et spiritueux / en produits alimentaires)
BP Fleuriste ; Libraire
Certificats de Spécialisation : option Commercialisation du bétail
Titre professionnel : Technicien commercial du tourisme - option vente
CQP Technicien-vendeur en produits sport (maîtrise professionnelle) option maintenance cycle,
option produits de glisse, option sports de raquettes
Niveau 3 : **BTS** : Technico-commercial (options : bois et dérivés ; génie électrique et mécanique ;
matériaux du bâtiment ; matériaux souples ; matériels agricoles, de BTP, de manutention et d'espaces
de loisirs) ; Commerce international
Certificats de Spécialisation : Responsable technico-commercial (options : fruits et
légumes ; produits carnés ; horticulture ornementale ; industries agro-alimentaires : produits laitiers)



**PROSPECTION
NEGOCIATION**

Vendeur(se) Représentant(e)
Placier (VRP)
Télé-conseiller(e)
Attaché(e) commercial(e)
Technicien(ne) supérieur(e)
commercial(e)

GENERALISTES

Niveau 5 : **Titre professionnel** : Agent force de vente
Niveau 4 : **BAC PRO** : Vente prospection - négociation - suivi de clientèle / **CS**: Acheteur-estimateur
MC Assistance, conseil, vente à distance
Titres professionnels : Attaché commercial ; Conseiller service client à distance
Certification professionnelle : Technicien des forces de vente
Niveau 3 : **BTS** : Négociation et Relation Client
Titres professionnels : Technicien supérieur commercial, Superviseur(se) en relations clients à distance
DUT Techniques de commercialisation



La VAE par étapes

Information et orientation par un Point Relais Conseil VAE

retrait du **dossier de recevabilité** auprès
du **certificateur** dont dépend la certification
visée

dépôt du dossier avec les justificatifs
d'expérience (3 ans)

Le certificateur vous communique
officiellement si votre demande est recevable

Rédaction du dossier VAE

accompagnement possible (facultatif)
consistant en une aide méthodologique à la
rédaction du dossier et à la préparation du
passage devant le jury

Le jury examine votre dossier

Passage devant le jury (oral ou mise en
situation professionnelle)

La validation

Le jury donne sa réponse : il vous délivre
totalement, pas du tout, ou partiellement la
certification. En cas de validation partielle une
formation ou expérience complémentaire sera
conseillée.

Organismes à contacter :

Pilote Points Relais Conseil 65 :
CIBC 65 : 05 62 51 94 67



Les certificateurs



GRETA
05 62 53 14 14



AFPA
05 61 17 20 15

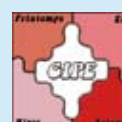


IRCS
05 62 93 40 60

Sites utiles :

Répertoire national des certifications professionnelles :
www.cncp.gouv.fr
Centre national de documentation pédagogique :
www.cndp.fr

En partenariat avec :



CCF Edition 05 62 34 05 83. Ne pas jeter sur la voie publique.

Vous avez
une expérience
d'au moins 3 ans
dans les métiers
liés au

Commerce
Distribution
Prospection
Négociation



Votre expérience
professionnelle

un diplôme
un titre
un certificat

VAE
Validation des Acquis de l'Expérience