

REFERENTIEL EMPLOI ACTIVITES COMPETENCES

DU TITRE PROFESSIONNEL

Assistant commercial

Niveau 5

Site : <http://travail-emploi.gouv.fr>

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	1/38

SOMMAIRE

	Pages
Présentation de l'évolution du titre professionnel	5
Contexte de l'examen du titre professionnel	5
Liste des activités	6
Vue synoptique de l'emploi-type.....	8
Fiche emploi type	9
Fiches activités types de l'emploi	11
Fiches compétences professionnelles de l'emploi	15
Fiche compétences transversales de l'emploi.....	31
Glossaire technique.....	32
Glossaire du REAC	35

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	3/38

Introduction

Présentation de l'évolution du titre professionnel

Le titre professionnel « assistant commercial » a été examiné en 2020 et a fait l'objet de l'arrêté du 10 juillet 2020 (parution au JO du 30 juillet 2020 et de l'arrêté du 8 octobre 2020 (parution au JO du 15 octobre 2020) pour une validité de 5 ans.

Le titre professionnel « assistant commercial » dans sa version de 2020 comportait deux activités types. La version de 2025 présente la même configuration en deux activités types pour répondre aux besoins du marché du travail. La première activité concerne l'administration des ventes et intègre le suivi d'exécution de la commande. La deuxième concerne le déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Contexte de l'examen du titre professionnel

L'analyse du travail a été menée en 2023 et 2024 sur l'ensemble du territoire national, en tenant compte des différents secteurs d'activité et des types d'entreprises (TPE, PME, ETI, grands groupes). Les résultats de cette analyse s'appuient sur les constats d'une veille métier, l'étude d'offres d'emploi, d'entretiens auprès de professionnels en exercice et de recruteurs.

Cette analyse a permis de confirmer le maintien de l'architecture de 2020 et de faire évoluer certaines compétences.

Les résultats indiquent que l'emploi est toujours structuré autour de deux fonctions : l'administration des ventes associée au suivi des opérations de la *supply chain* et l'appui au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise. Dans un contexte de fluctuation des demandes clients, de mondialisation des échanges commerciaux et de développement du e-commerce, la commercialisation des produits et services amène l'assistant commercial à gérer l'exécution de la commande dans une approche globale. Son intervention dans le suivi des opérations de la *supply chain* permet de sécuriser la satisfaction des demandes clients et la qualité des relations commerciales dans le respect des normes environnementales définies par l'entreprise et le cadre législatif. L'implication de l'assistant commercial dans le déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise reste centrée sur l'accueil, l'organisation d'actions commerciales, la communication omnicanale et le traitement des données chiffrées de l'activité commerciale.

- La digitalisation de l'administration des ventes et des opérations de la *supply chain*, le développement du e-commerce et des marketplaces, libère du temps sur les tâches administratives. Ce temps libéré permet à l'assistant commercial de se recentrer sur la relation client : service après-ventes, prise en compte de l'expérience client pour réaliser des actions de fidélisation et d'information à destination de la clientèle.
- Les normes liées à la transition écologique sont prises en compte dans les échanges commerciaux (décarbonation du transport, réduction des emballages, recherche de fournisseurs plus vertueux). Ces normes impactent également l'expérience collaborateur lorsque la politique RSE de l'entreprise incite aux écogestes dans l'exercice du métier (incitation au co-voiturage, sobriété numérique et énergétique).
- L'impact des médias sociaux sur l'e-réputation de l'entreprise nécessite une posture commerciale proactive et une bonne connaissance des produits et services de l'entreprise, associée à une maîtrise des modes et outils de communication. L'adaptation aux nouvelles attentes d'achat des clients et la capacité de présenter à la clientèle les avantages de produits plus vertueux sont essentielles dans la relation commerciale.
- Les données chiffrées de l'activité commerciale sont extraites de l'outil de gestion et ne nécessitent pas de saisie complémentaire. L'analyse et la présentation des données extraites à partir d'un objectif ciblé, permet de faciliter la prise de décisions de l'équipe commerciale.
- L'internationalisation des échanges commerciaux implique un niveau de maîtrise de la langue anglaise correspondant au niveau B1 du cadre européen de référence pour les langues. Cette compétence linguistique est toujours intégrée dans deux compétences : « Suivre la relation clientèle en français et en anglais » et « Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais ». Selon les zones géographiques, l'assistant commercial peut être amené à utiliser une autre langue étrangère.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	5/38

Liste des activités

Ancien TP : Assistant commercial

Activités :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Nouveau TP : Assistant commercial

Activités :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	6/38

Vue synoptique de l'emploi-type

N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain	1	Gérer l'administration des ventes
		2	Suivre les opérations de la supply chain
		3	Suivre la relation clientèle en français et en anglais
		4	Prévenir et gérer les impayés
2	Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	5	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
		6	Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
		7	Organiser une action commerciale
		8	Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

FICHE EMPLOI TYPE

Assistant commercial

Définition de l'emploi type et des conditions d'exercice

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. Il travaille dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

Il travaille sous la responsabilité de la direction commerciale, en étroite collaboration avec l'équipe des commerciaux de terrain. En tenant compte des objectifs stratégiques de l'entreprise et des procédures liées à la transition écologique, il gère l'administration des ventes : il traite les commandes, propose des solutions aux litiges et actualise les bases de données clients dans les systèmes d'information de l'entreprise.

Il suit les opérations de la supply chain et s'assure du bon déroulement du processus, depuis la production jusqu'à l'acheminement des produits ou des services au client, dans le respect des normes et des procédures définies par l'entreprise. De ce fait, il entretient des relations fréquentes avec de nombreux interlocuteurs internes et externes tels que les services production, expédition et comptabilité, après ventes, les fournisseurs et les transporteurs.

Interface privilégiée des acteurs internes et externes, il contribue à la mise en place des orientations stratégiques et de la politique commerciale de l'entreprise, en collaboration avec les commerciaux. Il intervient dans l'organisation d'actions commerciales et réalise des actions de fidélisation de la clientèle en tenant compte des retours de l'expérience client analysés par l'équipe commerciale, dans le respect du règlement général sur la protection des données. Il assure l'accueil du public lors de manifestations commerciales et prend en compte d'éventuelles situation de handicap chez les clients. Il reste en veille sur l'évolution des produits ou des services de l'entreprise et les procédures internes liées à la transition écologique. Il renseigne le système d'information de l'entreprise, traite les données extraites des outils de gestion pour assurer le suivi quantitatif et qualitatif de l'activité et faciliter la prise de décisions par l'équipe commerciale.

Il travaille et communique avec les outils numériques omnicanaux.

Il utilise régulièrement la langue anglaise dans ses relations avec les clients et les fournisseurs étrangers, au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues. Il peut être amené à utiliser une autre langue étrangère selon le bassin dans lequel il exerce son emploi.

L'assistant commercial travaille en autonomie, selon son niveau de délégation, au sein de l'équipe commerciale ou dans un pôle de plusieurs assistants, en fonction de la taille et du statut juridique de la structure.

Dans le respect de la responsabilité sociétale de la structure, il exerce son activité de façon sédentaire mais peut être amené à se déplacer ponctuellement pour participer à des manifestations commerciales (salons, foires, réunions d'équipe...), parfois dans des circonstances inhabituelles (le week-end ou en soirée, déplacements à l'étranger).

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur du titre

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes), mais également dans des associations, des collectivités ou des coopératives, et dans tous les secteurs d'activité.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Assistant commercial

Assistant administratif et commercial

Assistant de gestion commerciale

Assistant commercial ADV

Assistant commercial *supply chain*

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	9/38

Réglementation d'activités (le cas échéant)

Néant

Equivalences avec d'autres certifications (le cas échéant)

Néant

Liste des activités types et des compétences professionnelles

1. Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Gérer l'administration des ventes

Suivre les opérations de la supply chain

Suivre la relation clientèle en français et en anglais

Prévenir et gérer les impayés

2. Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle

Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale

Organiser une action commerciale

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Compétences transversales de l'emploi

Adopter un comportement orienté vers l'autre

Travailler et coopérer au sein d'un collectif

Mobiliser les environnements numériques

Niveau et/ou domaine d'activité

Niveau 5 (Cadre national des certifications 2019)

Convention(s) : Néant

Code(s) NSF :

312m--Commerce, vente - pas de fonction dominante

324t--Saisie, mise en forme et communication des données

Fiche(s) Rome de rattachement

D1401 Assistanat commercial

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	10/38

FICHE ACTIVITÉ TYPE N° 1

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Définition, description de l'activité type et conditions d'exercice

Cette activité constitue la mission de base de l'emploi d'assistant commercial.

L'assistant commercial réceptionne la commande client et gère son exécution jusqu'à la facturation. Il s'assure de la solvabilité du client et des encours de paiement avant d'établir les devis et de saisir les commandes. En suivant le processus de la supply chain, il s'assure du respect des délais et des conditions d'exécution du contrat dans le respect des procédures liées à la transition écologique : il contrôle les stocks, déclenche le cas échéant les approvisionnements et suit les expéditions et les livraisons. Il édite les factures et enregistre les règlements.

Il suit la relation clientèle (demande d'information ou réclamation), propose une solution aux incidents éventuels, renseigne l'historique client et transmet les informations au service après-ventes si nécessaire. En cas d'impayés, il effectue les relances auprès des clients selon la procédure de recouvrement des créances en place dans l'entreprise.

L'assistant commercial réalise ses activités à l'aide d'un ERP* (Enterprise Resource Planning) et d'un CRM* (Customer Relationship Management).

Il exerce ses activités de façon autonome, dans le respect des procédures internes, selon le niveau de délégation accordé et sous la responsabilité de la direction commerciale. Interface des services internes et des prestataires externes, il est l'interlocuteur privilégié des clients et travaille en collaboration avec l'équipe des commerciaux et le service comptabilité pour les contentieux.

Réglementation d'activités (le cas échéant)

Néant

Liste des compétences professionnelles de l'activité type

Gérer l'administration des ventes
Suivre les opérations de la supply chain
Suivre la relation clientèle en français et en anglais
Prévenir et gérer les impayés

Compétences transversales de l'activité type

Adopter un comportement orienté vers l'autre
Travailler et coopérer au sein d'un collectif
Mobiliser les environnements numériques

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	11/38

FICHE ACTIVITÉ TYPE N° 2

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Définition, description de l'activité type et conditions d'exercice

Dans le respect des axes stratégiques fixés par la direction, l'assistant commercial participe à la mise en œuvre des plans d'actions définis, en collaboration avec les commerciaux et les différents services concernés : commercial, marketing, communication, achats.

Afin de faciliter le travail de l'équipe et du directeur commercial, il planifie et coordonne la logistique des actions commerciales (opération promotionnelle, lancement d'un produit, manifestation commerciale) en respectant les procédures de l'entreprise. Il assure l'accueil des clients et partenaires lors des manifestations commerciales et élabore le bilan qualitatif et quantitatif de l'action.

Il prépare et publie la communication destinée à promouvoir les produits ou services de l'entreprise, parfois en sollicitant un prestataire. Il mobilise tous les moyens de communication pour réaliser les actions de fidélisation à destination de la clientèle sur les offres promotionnelles et les actions en cours. Il contribue à l'analyse des activités globales des ventes et collabore à la politique de fidélisation des clients à partir des données extraites de l'ERP ou du CRM. En collaboration avec les commerciaux de terrain, il participe à la veille commerciale : il collecte et synthétise les informations sur les produits et les tendances d'achat à l'interne et à l'externe.

L'assistant commercial exerce cette activité sous la responsabilité de la direction commerciale. Selon la taille de l'entreprise, il est amené à travailler avec un nombre important d'acteurs internes et prestataires de services externes.

Réglementation d'activités (le cas échéant)

Néant

Liste des compétences professionnelles de l'activité type

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
Organiser une action commerciale
Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Compétences transversales de l'activité type

Adopter un comportement orienté vers l'autre
Travailler et coopérer au sein d'un collectif
Mobiliser les environnements numériques

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	13/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 1

Gérer l'administration des ventes

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Afin de sécuriser l'exécution de la commande, gérer l'administration des ventes dans le respect de la législation commerciale et des procédures en vigueur dans l'entreprise. Dans l'ERP, établir les devis, vérifier et enregistrer les commandes, éditer les bons de livraison, les factures, les avoirs et les relevés de compte, enregistrer les règlements. Renseigner et actualiser le fichier clients dans le CRM, intégré ou non à l'ERP, dans le respect de la réglementation sur la protection des données. Transmettre aux différents services et interlocuteurs les documents et informations dématérialisés nécessaires au bon déroulement du processus de vente. Assurer le classement et l'archivage, dématérialisé ou non, des documents commerciaux.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce de façon autonome, selon le niveau de délégation accordé par la direction commerciale. Le processus de l'administration des ventes est assuré de façon dématérialisée, à l'aide d'un ERP et d'un CRM. Selon la taille de l'entreprise (TPE, PME, ETI, grands groupes) et son organisation, l'activité est exercée en collaboration avec une équipe de commerciaux, dans un contexte B to B* (Business to Business) ou B to C* (Business to Consumer).

Critères de performance

Le processus de traitement des commandes est respecté
Les dates, délais et échéances sont respectés
Les conditions générales de vente sont appliquées
Les fichiers et les dossiers sont actualisés et classés

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Utiliser un ERP
Utiliser un CRM
Utiliser les outils collaboratifs de communication
Assurer une veille sur les produits et les services de l'entreprise
Appliquer les procédures de traitement des commandes
Appliquer les procédures relatives au Règlement général sur la protection des données

Classer dans le respect du plan de classement existant
Organiser son travail en autonomie et en fonction des priorités
Agir avec rigueur et méthode dans le traitement des opérations commerciales

Analyser la demande du client
Informier et transmettre les documents aux différents acteurs concernés en temps utile

Connaissance des documents commerciaux et du circuit de traitement des commandes
Connaissance de base de la réglementation en matière de contrat de vente et de transport
Connaissance des procédures de vente de l'entreprise et des conditions générales de vente
Connaissance des procédures du e-invoicing
Connaissance des calculs commerciaux
Connaissance des modes de règlement
Connaissance des procédures relatives au Règlement général sur la protection des données
Connaissance du fonctionnement d'une plateforme e-commerce

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	15/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 2

Suivre les opérations de la supply chain

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le but de sécuriser la commande client, suivre le bon déroulement des opérations depuis l'approvisionnement ou la production des produits jusqu'à leur livraison au client dans le respect des procédures internes. À l'aide d'un ERP, vérifier les stocks et lancer, le cas échéant, les réapprovisionnements ou la production auprès des acteurs concernés dans le respect des délais contractualisés. S'assurer de la transmission des informations au service expéditions et aux transporteurs. Pour tenir les engagements, négocier les délais et effectuer les relances nécessaires auprès des fournisseurs, des transporteurs ou des services de la production et des expéditions de l'entreprise. Assurer le classement et l'archivage, dématérialisé ou non, des documents commerciaux.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce de façon autonome, selon le niveau de délégation accordé par la direction commerciale. Les contacts avec les différents interlocuteurs (service achats, expéditions, fournisseurs et transporteurs) s'effectuent par les outils de communication à distance utilisés dans l'entreprise (téléphone, mail, messagerie instantanée...). Ils peuvent se situer dans un contexte international et nécessiter l'utilisation de la langue anglaise. Les documents commerciaux sont établis et édités à l'aide d'un ERP.

Critères de performance

Les dates, délais et échéances sont respectés
Les fichiers et les dossiers sont actualisés et classés
Les professionnels concernés sont informés

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Utiliser un logiciel de messagerie dans ses fonctions avancées
Utiliser un ERP
Utiliser une marketplace professionnelle
Utiliser les outils collaboratifs de communication
Appliquer les procédures de traitement des approvisionnements
Appliquer les procédures de traitement des expéditions
Appliquer les procédures liées à la transition écologique

Organiser son travail en fonction des priorités
Classer dans le respect du plan de classement existant
Agir avec rigueur et méthode dans le traitement des opérations commerciales

Informier et transmettre les documents aux différents acteurs concernés en temps utile
Gérer des situations imprévues et être proactif

Connaissance de base de la réglementation en matière de contrat de transport
Connaissance des documents commerciaux et du circuit de traitement des achats et des expéditions
Connaissance des procédures relatives à la loi AGECE (réduction des emballages, recyclage...)
Connaissance des procédures relatives à la norme ISO 26000
Connaissance des modes de règlement
Connaissance du fonctionnement d'une marketplace
Connaissance de base des Incoterms®

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	17/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 3

Suivre la relation clientèle en français et en anglais

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Lors d'une demande d'information ou d'une réclamation de la part d'un client, rechercher le cas échéant l'historique du client, proposer une solution qui concilie satisfaction de la clientèle et intérêt de l'entreprise. Évaluer les enjeux et alerter si nécessaire la direction commerciale. Répondre par une solution adaptée à des questions particulières telles que retards de livraison ou avaries. Informer les interlocuteurs concernés (direction commerciale, services production, expédition, SAV, comptabilité et les transporteurs) des actions à mettre en place ou des décisions prises, dans le respect du niveau de délégation accordé, des standards qualité de l'entreprise et des retours de l'expérience client. Actualiser les données des fichiers et dossiers clients dans le CRM.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce essentiellement par téléphone et par mail, le courrier étant réservé aux situations complexes. Elle nécessite l'utilisation de l'anglais commercial pour les échanges courants avec les interlocuteurs étrangers.

Elle s'exerce de façon autonome, sous la responsabilité de la direction commerciale, en collaboration avec les commerciaux, le service comptable et le service expédition.

Critères de performance

La réponse apportée concilie satisfaction du client et intérêt de l'entreprise

Les conditions générales de vente sont respectées

Le niveau de délégation accordé est respecté

L'interlocuteur concerné est alerté

L'expression écrite en anglais correspond au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Analyser une situation complexe et apporter une réponse adaptée

Rédiger des écrits professionnels courants

Utiliser un ERP et un CRM

Comprendre et s'exprimer à l'écrit et à l'oral en anglais, dans un contexte professionnel courant

Mettre en place les actions correctives dans les délais annoncés

Organiser ses activités pour assurer un service professionnel malgré la multiplicité des activités

Adopter une posture de service

Mettre en œuvre les techniques d'écoute active, de questionnement et de reformulation

Instaurer une relation professionnelle positive avec les interlocuteurs

Désamorcer une situation conflictuelle

Garder le contrôle de soi et une attitude courtoise face à une situation délicate

Prendre en compte les besoins afférents aux situations de handicap

Connaissance de la Convention internationale relative aux droits des personnes handicapées (CIDPH)

Connaissance des moyens de communication en fonction du type de handicap

Connaissance de l'organisation commerciale et des conditions générales de vente

Connaissance de base de la réglementation en matière de transport

Connaissance de base des incoterms®

Connaissance du fonctionnement d'un service après-vente

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	19/38

Connaissance des techniques de communication orale
Connaissance de l'expression orale et écrite de la langue anglaise (Niveau B1) du CECRL

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	20/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 4

Prévenir et gérer les impayés

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Afin de limiter les impayés, pour tout nouveau client ou commande d'un montant inhabituel, s'assurer de la solvabilité du client en collectant les informations relatives à sa situation financière. Pour tout délai de paiement accordé, suivre attentivement les encours de règlement et les paiements.

En cas de non-respect des échéances, effectuer une relance par téléphone, courrier ou solution dématérialisée, en fonction de la procédure de recouvrement de créances. Rechercher avec le client une solution acceptable pour l'entreprise tout en respectant le niveau de délégation accordé. En cas de non-respect des engagements, transférer le dossier au service contentieux ou à un prestataire extérieur et alerter la direction commerciale.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce sous l'autorité de la direction commerciale, en étroite collaboration avec les commerciaux, en relation directe avec les clients, sur le terrain ainsi qu'avec le service comptabilité. Les différentes opérations s'effectuent par téléphone et par courrier à valeur probante pour les procédures de recouvrement des créances.

Critères de performance

L'encours de règlement d'un client est vérifié avant l'enregistrement d'une nouvelle commande

La procédure de recouvrement des créances est respectée

Le niveau de délégation est respecté

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Analyser le dossier client

Rechercher les informations juridiques auprès d'organismes spécialisés

Effectuer une relance téléphonique

Utiliser les techniques de communication orale

Rédiger des lettres personnalisées de relance

Mettre à jour les outils de suivi des paiements

Appliquer une procédure de recouvrement de créances

Repérer un incident de paiement et alerter la direction commerciale

S'exprimer de façon claire et factuelle

Agir avec assertivité

Connaissance des modes et des conditions de paiement

Connaissance des mesures préventives en matière de risque-client

Connaissance des procédures juridiques de recouvrement

Connaissance des procédures internes de recouvrement

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	21/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 5

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Afin de promouvoir les produits et les services de l'entreprise, préparer des actions de fidélisation à destination de la clientèle. En tenant compte de l'objectif, de la cible visée, de la personnalisation de l'expérience client et du mode de communication, préparer les supports commerciaux et l'argumentaire nécessaires à la prise de contact avec le client (site internet, réseaux sociaux, e-mailing, phoning), dans le respect de la charte graphique de l'entreprise. Vérifier la conformité des travaux réalisés par les prestataires internes ou externes. Tenir le client informé de l'évolution des produits, des services, des tarifs et des offres promotionnelles.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce en autonomie dans le respect du niveau de délégation, à partir des consignes de la direction commerciale. Elle exige l'utilisation d'outils de publication et de communication. Elle nécessite des contacts avec les services internes (marketing ou communication) et éventuellement avec des prestataires externes pour l'édition des supports.

Critères de performance

L'expérience client est prise en compte
Le RGPD est pris en compte
Le choix des informations répond à l'objectif fixé
Le choix du format de diffusion correspond à l'objectif fixé
Le format de diffusion correspond à la cible

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Rédiger un écrit à visée commerciale
Organiser et présenter les informations de façon claire et attractive
Utiliser les outils de communication omnicanal
Utiliser un argumentaire commercial
Utiliser des applications de présentation en ligne

Rester en veille sur les évolutions technologiques et numériques
Structurer des informations de manière synthétique
S'adapter à la cible visée et au mode de communication

Faire preuve de réactivité
S'adapter aux délais parfois très contraints

Connaissance des concepts de base du marketing et du marketing digital
Connaissance du panorama des réseaux sociaux et de leurs caractéristiques
Connaissance de la structure d'un argumentaire commercial
Connaissance des applications de présentation en ligne ou d'un logiciel de PréAO ou de PAO
Connaissance de la politique commerciale de l'entreprise, des produits et des services
Connaissance du Règlement général sur la protection des données

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	23/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 6

Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Pour répondre à un objectif quantitatif fixé par l'équipe commerciale, extraire les données pertinentes de l'ERP ou du CRM et les analyser. Pour permettre une meilleure visibilité de l'activité commerciale et faciliter la prise de décisions, attirer l'attention des responsables sur les éléments significatifs en sélectionnant les données essentielles et rédiger un commentaire succinct.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce de façon autonome, à partir d'objectifs fixés par la direction commerciale. Les données sont extraites de l'ERP, elles peuvent également provenir de sources externes dans le cadre d'une veille (Chambres de commerce et d'industrie, INSEE...). Cette compétence nécessite l'utilisation des fonctions avancées d'un tableur.

Critères de performance

Les données présentées correspondent à l'objectif fixé
La présentation des données est cohérente
Le commentaire de synthèse facilite la lecture des résultats

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Sélectionner et exploiter les données chiffrées extraites d'un ERP ou d'un CRM
Contrôler les résultats de l'extraction
Analyser les résultats obtenus et rédiger un commentaire succinct

Prioriser les demandes et gérer son temps pour respecter les délais

Analyser les demandes des collaborateurs et de la direction commerciale

Connaissance des calculs commerciaux et statistiques (écarts, pourcentages, cumuls, moyenne)
Connaissance des fonctions avancées du tableur
Connaissance du vocabulaire lié aux statistiques commerciales
Connaissance de la fonction commerciale et de ses enjeux

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	25/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 7

Organiser une action commerciale

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

En fonction des axes stratégiques et des plans d'actions définis par la direction commerciale, afin de développer et de fidéliser la clientèle, prendre en charge et optimiser l'organisation d'une action commerciale (opération promotionnelle, lancement d'un produit, manifestation commerciale) dans le respect des contraintes budgétaires et calendaires. Suivre le bon déroulement de l'action et alerter la direction sur les aléas. Contribuer à l'élaboration du bilan quantitatif et qualitatif.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce au sein de l'équipe commerciale, à partir des orientations et décisions arrêtées par la direction commerciale. Elle nécessite de collaborer avec le service marketing ou avec des prestataires externes, selon la taille de l'entreprise et son activité, B to B ou B to C.

Critères de performance

La check-list de l'organisation est exhaustive
Les opérations sont correctement ordonnancées
Le budget est correctement établi en termes de postes et de dépenses

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Utiliser des outils de communication
Utiliser des techniques de communication adaptées
Utiliser des applications de planification et de suivi
Rechercher l'information et l'exploiter
Suivre les stratégies de communication de l'entreprise

Organiser son travail en fonction des priorités
Faire preuve d'initiative et de pro activité en cas d'imprévu
Coordonner des actions et contrôler l'avancement

Travailler en équipe
Négocier avec un prestataire pour obtenir des conditions favorables
Rappeler les échéances avec tact et fermeté

Connaissance de base des techniques de marketing
Connaissance des applications liées à l'organisation et à la planification
Connaissance des postes budgétaires d'une action commerciale

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	27/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 8

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, accueillir les visiteurs en français et en anglais. Susciter leur intérêt, les renseigner sur l'entreprise et leur remettre une documentation. Identifier leurs besoins et les conseiller afin de leur proposer un produit ou un service adapté. En fonction de la nature de la demande et de l'interlocuteur, passer le relais à un commercial ou à un responsable. Renseigner la fiche contact de façon systématique.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce en appui de l'équipe de vente sur le site de l'événement, dans une dynamique de développement commercial. Elle nécessite une bonne connaissance de l'entreprise et de ses produits. Elle requiert de communiquer en anglais avec les visiteurs étrangers.

Critères de performance

La posture est adaptée à l'interlocuteur
L'expression orale est adaptée à une relation commerciale
Les informations fournies au client sont fiables
La fiche contact est correctement renseignée
L'expression orale en anglais est compréhensible par un interlocuteur de langue étrangère (Niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues)

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Identifier les besoins du visiteur et le renseigner
Présenter de manière attractive l'entreprise, ses produits ou services
Renseigner correctement une fiche contact dans le respect du RGPD*
Comprendre et s'exprimer à l'oral en anglais, dans un contexte professionnel courant (Niveau B1)

Organiser l'espace d'accueil
Veiller à l'approvisionnement de documentation commerciale

Adopter une attitude proactive et commerciale
Mettre en œuvre les techniques d'écoute active
Travailler en équipe
Prendre en compte les besoins afférents aux situations de handicap

Connaissance de la Convention internationale relative aux droits des personnes handicapées (CIDPH)
Connaissance de l'entreprise et de ses produits ou services
Connaissance des techniques de communication
Connaissance de l'expression orale de la langue anglaise (Niveau B1) du CECRL
Connaissance des procédures relatives au Règlement général sur la protection des données

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	29/38

FICHE DES COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI TYPE

Adopter un comportement orienté vers l'autre

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

En vue de faciliter et d'améliorer la relation commerciale, communiquer, identifier le besoin ou la demande de l'interlocuteur pour apporter une réponse adaptée, dans le respect des procédures et normes qualité de l'entreprise.

Critères de performance

L'écoute active est mise en œuvre

La réponse apportée est adaptée à la situation et au niveau de délégation

Travailler et coopérer au sein d'un collectif

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le but d'atteindre collectivement les objectifs communs, collaborer et coopérer avec l'équipe et la direction commerciale, faciliter et optimiser la communication entre les commerciaux à distance et les clients, en utilisant les outils numériques et les modes de communication collaboratifs.

Critères de performance

Les outils collaboratifs sont privilégiés

Les informations sont transmises aux interlocuteurs concernés

Mobiliser les environnements numériques

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le but de renforcer l'efficacité commerciale, maintenir une veille et une agilité dans l'utilisation des outils numériques de traitement des données, d'information et de communication pour s'adapter aux évolutions technologiques.

Critères de performance

L'utilisation des outils numériques est pertinente par rapport à l'activité

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	31/38

Glossaire technique

B to B (Business to Business)

Désigne les activités commerciales et marketing réalisées entre entreprises.

B to C (Business to Consumer)

Désigne l'activité commerciale et marketing qui s'opère à destination des consommateurs particuliers.

Cadre européen commun de référence pour les langues (extrait) - niveau B1

Compréhension de l'oral /Expression orale (Ecouter/parler)

Est capable d'exprimer des opinions sur des sujets abstraits ou culturels dans certaines limites ou de donner son avis dans un domaine connu et de comprendre des instructions et des annonces publiques

Compréhension de l'écrit (Lire)

Est capable de comprendre une information et des articles courants ainsi que le sens général d'une information inhabituelle dans un domaine familier

Expression écrite (Écrire)

Est capable d'écrire des lettres ou de prendre des notes sur des sujets prévisibles ou familiers

CRM (Customer Relationship Management)

Logiciel permettant de gérer l'ensemble des informations et des données en relation client.

Encours client

Les encours clients correspondent au total des créances qui sont dues à l'entreprise par ses clients. Il s'agit du montant total que l'entreprise a facturé et qui n'a pas encore été réglé.

ERP (Enterprise Resource Planning)

Outil de pilotage de l'entreprise, c'est un Progiciel de Gestion Intégrée, qui coordonne l'ensemble des activités d'une entreprise autour d'un même système d'information. Un ERP (PGI en français) peut traiter la gestion des approvisionnements, des stocks, des ventes et de la production.

Incoterms (International Commercial Terms)

Abréviation anglo-saxonne signifiant "Conditions Internationales de ventes". Les incoterms résultent d'une codification normalisée par la Chambre de Commerce Internationale, des modalités d'une transaction commerciale. Ils déterminent les obligations et responsabilités réciproques du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	32/38

Marketplace

Une marketplace est un site de commerce en ligne multi vendeurs qui met en relation les vendeurs et les acheteurs. Elle permet à des vendeurs indépendants d'être référencés sur les grands sites marchands.

Omnicanal

Le terme omnicanal désigne le fait que tous les canaux de contact et de ventes possibles entre les clients et l'entreprise sont utilisés et mobilisés.

RGDP (Règlement général sur la protection des données)

Règlement de l'Union européenne en matière de protection des données à caractère personnel.

Supply chain

On appelle *Supply chain* (Chaîne d'approvisionnement en français) les flux circulant dans l'entreprise et entre l'entreprise et son environnement (approvisionnement, livraison, stockage, information). C'est l'ensemble des ressources, moyens, méthodes, outils et techniques destinés à l'approvisionnement et la livraison d'un produit ou service jusqu'au consommateur final.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	33/38

Glossaire du REAC

Activité type

Une activité type est un bloc de compétences qui résulte de l'agrégation de tâches (ce qu'il y a à faire dans l'emploi) dont les missions et finalités sont suffisamment proches pour être regroupées. Elle renvoie au certificat de compétences professionnelles (CCP).

Activité type d'extension

Une activité type d'extension est un bloc de compétences qui résulte de l'agrégation de tâches qui constituent un domaine d'action ou d'intervention élargi de l'emploi type. On la rencontre seulement dans certaines déclinaisons de l'emploi type. Cette activité n'est pas dans tous les TP. Quand elle est présente, elle est attachée à un ou des TP. Elle renvoie au certificat complémentaire de spécialisation (CCS).

Compétence professionnelle

La compétence professionnelle se traduit par une capacité à combiner un ensemble de savoirs, savoir-faire, comportements, conduites, procédures, type de raisonnement, en vue de réaliser une tâche ou une activité. Elle a toujours une finalité professionnelle. Le résultat de sa mise en œuvre est évaluable.

Compétence transversale

La compétence transversale désigne une compétence générique commune aux diverses situations professionnelles de l'emploi type. Parmi les compétences transversales, on peut recenser les compétences correspondant :

- à des savoirs de base,
- à des attitudes comportementales et/ou organisationnelles.

Critère de performance

Un critère de performance sert à porter un jugement d'appréciation sur un objet en termes de résultat(s) attendu(s) : il revêt des aspects qualitatifs et/ou quantitatifs.

Emploi type

L'emploi type est un modèle d'emploi représentatif d'un ensemble d'emplois réels suffisamment proches, en termes de mission, de contenu et d'activités effectuées, pour être regroupées : il s'agit donc d'une modélisation, résultante d'une agrégation critique des emplois.

Référentiel d'Emploi, Activités et Compétences (REAC)

Le REAC est un document public à caractère réglementaire (visé par l'arrêté du titre professionnel) qui s'applique aux titres professionnels du ministère chargé de l'emploi. Il décrit les repères pour une représentation concrète du métier et des compétences qui sont regroupées en activités dans un but de certification.

Savoir

Un savoir est une connaissance mobilisée dans la mise en œuvre de la compétence professionnelle ainsi qu'un processus cognitif impliqué dans la mise en œuvre de ce savoir.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	35/38

Savoir-faire organisationnel

C'est un savoir et un savoir-faire de l'organisation et du contexte impliqués dans la mise en œuvre de l'activité professionnelle pour une ou plusieurs personnes.

Savoir-faire relationnel

C'est un savoir comportemental et relationnel qui identifie toutes les interactions socioprofessionnelles réalisées dans la mise en œuvre de la compétence professionnelle pour une personne. Il s'agit d'identifier si la relation s'exerce : à côté de (sous la forme d'échange d'informations) ou en face de (sous la forme de négociation) ou avec (sous la forme de travail en équipe ou en partenariat, etc.).

Savoir-faire technique

Le savoir-faire technique est le savoir procéder, savoir opérer à mobiliser en utilisant une technique dans la mise en œuvre de la compétence professionnelle ainsi que les processus cognitifs impliqués dans la mise en œuvre de ce savoir-faire.

Titre professionnel

La certification professionnelle délivrée par le ministre chargé de l'emploi est appelée « titre professionnel ». Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées. (Article R338-1 et suivants du Code de l'Education).

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	36/38

Reproduction interdite

Article L 122-4 du code de la propriété intellectuelle

"Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque."



REFERENTIEL EMPLOI ACTIVITES COMPETENCES

DU TITRE PROFESSIONNEL

Assistant commercial

Niveau 5

Site : <http://travail-emploi.gouv.fr>

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	1/38

SOMMAIRE

	Pages
Présentation de l'évolution du titre professionnel	5
Contexte de l'examen du titre professionnel	5
Liste des activités	6
Vue synoptique de l'emploi-type.....	8
Fiche emploi type	9
Fiches activités types de l'emploi	11
Fiches compétences professionnelles de l'emploi	15
Fiche compétences transversales de l'emploi.....	31
Glossaire technique.....	32
Glossaire du REAC	35

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	3/38

Introduction

Présentation de l'évolution du titre professionnel

Le titre professionnel « assistant commercial » a été examiné en 2020 et a fait l'objet de l'arrêté du 10 juillet 2020 (parution au JO du 30 juillet 2020 et de l'arrêté du 8 octobre 2020 (parution au JO du 15 octobre 2020) pour une validité de 5 ans.

Le titre professionnel « assistant commercial » dans sa version de 2020 comportait deux activités types. La version de 2025 présente la même configuration en deux activités types pour répondre aux besoins du marché du travail. La première activité concerne l'administration des ventes et intègre le suivi d'exécution de la commande. La deuxième concerne le déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Contexte de l'examen du titre professionnel

L'analyse du travail a été menée en 2023 et 2024 sur l'ensemble du territoire national, en tenant compte des différents secteurs d'activité et des types d'entreprises (TPE, PME, ETI, grands groupes). Les résultats de cette analyse s'appuient sur les constats d'une veille métier, l'étude d'offres d'emploi, d'entretiens auprès de professionnels en exercice et de recruteurs.

Cette analyse a permis de confirmer le maintien de l'architecture de 2020 et de faire évoluer certaines compétences.

Les résultats indiquent que l'emploi est toujours structuré autour de deux fonctions : l'administration des ventes associée au suivi des opérations de la *supply chain* et l'appui au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise. Dans un contexte de fluctuation des demandes clients, de mondialisation des échanges commerciaux et de développement du e-commerce, la commercialisation des produits et services amène l'assistant commercial à gérer l'exécution de la commande dans une approche globale. Son intervention dans le suivi des opérations de la *supply chain* permet de sécuriser la satisfaction des demandes clients et la qualité des relations commerciales dans le respect des normes environnementales définies par l'entreprise et le cadre législatif. L'implication de l'assistant commercial dans le déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise reste centrée sur l'accueil, l'organisation d'actions commerciales, la communication omnicanale et le traitement des données chiffrées de l'activité commerciale.

- La digitalisation de l'administration des ventes et des opérations de la *supply chain*, le développement du e-commerce et des marketplaces, libère du temps sur les tâches administratives. Ce temps libéré permet à l'assistant commercial de se recentrer sur la relation client : service après-ventes, prise en compte de l'expérience client pour réaliser des actions de fidélisation et d'information à destination de la clientèle.
- Les normes liées à la transition écologique sont prises en compte dans les échanges commerciaux (décarbonation du transport, réduction des emballages, recherche de fournisseurs plus vertueux). Ces normes impactent également l'expérience collaborateur lorsque la politique RSE de l'entreprise incite aux écogestes dans l'exercice du métier (incitation au co-voiturage, sobriété numérique et énergétique).
- L'impact des médias sociaux sur l'e-réputation de l'entreprise nécessite une posture commerciale proactive et une bonne connaissance des produits et services de l'entreprise, associée à une maîtrise des modes et outils de communication. L'adaptation aux nouvelles attentes d'achat des clients et la capacité de présenter à la clientèle les avantages de produits plus vertueux sont essentielles dans la relation commerciale.
- Les données chiffrées de l'activité commerciale sont extraites de l'outil de gestion et ne nécessitent pas de saisie complémentaire. L'analyse et la présentation des données extraites à partir d'un objectif ciblé, permet de faciliter la prise de décisions de l'équipe commerciale.
- L'internationalisation des échanges commerciaux implique un niveau de maîtrise de la langue anglaise correspondant au niveau B1 du cadre européen de référence pour les langues. Cette compétence linguistique est toujours intégrée dans deux compétences : « Suivre la relation clientèle en français et en anglais » et « Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais ». Selon les zones géographiques, l'assistant commercial peut être amené à utiliser une autre langue étrangère.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	5/38

Liste des activités

Ancien TP : Assistant commercial

Activités :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Nouveau TP : Assistant commercial

Activités :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	6/38

Vue synoptique de l'emploi-type

N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain	1	Gérer l'administration des ventes
		2	Suivre les opérations de la supply chain
		3	Suivre la relation clientèle en français et en anglais
		4	Prévenir et gérer les impayés
2	Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	5	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
		6	Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
		7	Organiser une action commerciale
		8	Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

FICHE EMPLOI TYPE

Assistant commercial

Définition de l'emploi type et des conditions d'exercice

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. Il travaille dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

Il travaille sous la responsabilité de la direction commerciale, en étroite collaboration avec l'équipe des commerciaux de terrain. En tenant compte des objectifs stratégiques de l'entreprise et des procédures liées à la transition écologique, il gère l'administration des ventes : il traite les commandes, propose des solutions aux litiges et actualise les bases de données clients dans les systèmes d'information de l'entreprise.

Il suit les opérations de la supply chain et s'assure du bon déroulement du processus, depuis la production jusqu'à l'acheminement des produits ou des services au client, dans le respect des normes et des procédures définies par l'entreprise. De ce fait, il entretient des relations fréquentes avec de nombreux interlocuteurs internes et externes tels que les services production, expédition et comptabilité, après ventes, les fournisseurs et les transporteurs.

Interface privilégiée des acteurs internes et externes, il contribue à la mise en place des orientations stratégiques et de la politique commerciale de l'entreprise, en collaboration avec les commerciaux. Il intervient dans l'organisation d'actions commerciales et réalise des actions de fidélisation de la clientèle en tenant compte des retours de l'expérience client analysés par l'équipe commerciale, dans le respect du règlement général sur la protection des données. Il assure l'accueil du public lors de manifestations commerciales et prend en compte d'éventuelles situation de handicap chez les clients. Il reste en veille sur l'évolution des produits ou des services de l'entreprise et les procédures internes liées à la transition écologique. Il renseigne le système d'information de l'entreprise, traite les données extraites des outils de gestion pour assurer le suivi quantitatif et qualitatif de l'activité et faciliter la prise de décisions par l'équipe commerciale.

Il travaille et communique avec les outils numériques omnicanaux.

Il utilise régulièrement la langue anglaise dans ses relations avec les clients et les fournisseurs étrangers, au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues. Il peut être amené à utiliser une autre langue étrangère selon le bassin dans lequel il exerce son emploi.

L'assistant commercial travaille en autonomie, selon son niveau de délégation, au sein de l'équipe commerciale ou dans un pôle de plusieurs assistants, en fonction de la taille et du statut juridique de la structure.

Dans le respect de la responsabilité sociétale de la structure, il exerce son activité de façon sédentaire mais peut être amené à se déplacer ponctuellement pour participer à des manifestations commerciales (salons, foires, réunions d'équipe...), parfois dans des circonstances inhabituelles (le week-end ou en soirée, déplacements à l'étranger).

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur du titre

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes), mais également dans des associations, des collectivités ou des coopératives, et dans tous les secteurs d'activité.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Assistant commercial

Assistant administratif et commercial

Assistant de gestion commerciale

Assistant commercial ADV

Assistant commercial *supply chain*

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	9/38

Réglementation d'activités (le cas échéant)

Néant

Equivalences avec d'autres certifications (le cas échéant)

Néant

Liste des activités types et des compétences professionnelles

1. Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Gérer l'administration des ventes

Suivre les opérations de la supply chain

Suivre la relation clientèle en français et en anglais

Prévenir et gérer les impayés

2. Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle

Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale

Organiser une action commerciale

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Compétences transversales de l'emploi

Adopter un comportement orienté vers l'autre

Travailler et coopérer au sein d'un collectif

Mobiliser les environnements numériques

Niveau et/ou domaine d'activité

Niveau 5 (Cadre national des certifications 2019)

Convention(s) : Néant

Code(s) NSF :

312m--Commerce, vente - pas de fonction dominante

324t--Saisie, mise en forme et communication des données

Fiche(s) Rome de rattachement

D1401 Assistanat commercial

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	10/38

FICHE ACTIVITÉ TYPE N° 1

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Définition, description de l'activité type et conditions d'exercice

Cette activité constitue la mission de base de l'emploi d'assistant commercial.

L'assistant commercial réceptionne la commande client et gère son exécution jusqu'à la facturation. Il s'assure de la solvabilité du client et des encours de paiement avant d'établir les devis et de saisir les commandes. En suivant le processus de la supply chain, il s'assure du respect des délais et des conditions d'exécution du contrat dans le respect des procédures liées à la transition écologique : il contrôle les stocks, déclenche le cas échéant les approvisionnements et suit les expéditions et les livraisons. Il édite les factures et enregistre les règlements.

Il suit la relation clientèle (demande d'information ou réclamation), propose une solution aux incidents éventuels, renseigne l'historique client et transmet les informations au service après-ventes si nécessaire. En cas d'impayés, il effectue les relances auprès des clients selon la procédure de recouvrement des créances en place dans l'entreprise.

L'assistant commercial réalise ses activités à l'aide d'un ERP* (Enterprise Resource Planning) et d'un CRM* (Customer Relationship Management).

Il exerce ses activités de façon autonome, dans le respect des procédures internes, selon le niveau de délégation accordé et sous la responsabilité de la direction commerciale. Interface des services internes et des prestataires externes, il est l'interlocuteur privilégié des clients et travaille en collaboration avec l'équipe des commerciaux et le service comptabilité pour les contentieux.

Réglementation d'activités (le cas échéant)

Néant

Liste des compétences professionnelles de l'activité type

Gérer l'administration des ventes
Suivre les opérations de la supply chain
Suivre la relation clientèle en français et en anglais
Prévenir et gérer les impayés

Compétences transversales de l'activité type

Adopter un comportement orienté vers l'autre
Travailler et coopérer au sein d'un collectif
Mobiliser les environnements numériques

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	11/38

FICHE ACTIVITÉ TYPE N° 2

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Définition, description de l'activité type et conditions d'exercice

Dans le respect des axes stratégiques fixés par la direction, l'assistant commercial participe à la mise en œuvre des plans d'actions définis, en collaboration avec les commerciaux et les différents services concernés : commercial, marketing, communication, achats.

Afin de faciliter le travail de l'équipe et du directeur commercial, il planifie et coordonne la logistique des actions commerciales (opération promotionnelle, lancement d'un produit, manifestation commerciale) en respectant les procédures de l'entreprise. Il assure l'accueil des clients et partenaires lors des manifestations commerciales et élabore le bilan qualitatif et quantitatif de l'action.

Il prépare et publie la communication destinée à promouvoir les produits ou services de l'entreprise, parfois en sollicitant un prestataire. Il mobilise tous les moyens de communication pour réaliser les actions de fidélisation à destination de la clientèle sur les offres promotionnelles et les actions en cours. Il contribue à l'analyse des activités globales des ventes et collabore à la politique de fidélisation des clients à partir des données extraites de l'ERP ou du CRM. En collaboration avec les commerciaux de terrain, il participe à la veille commerciale : il collecte et synthétise les informations sur les produits et les tendances d'achat à l'interne et à l'externe.

L'assistant commercial exerce cette activité sous la responsabilité de la direction commerciale. Selon la taille de l'entreprise, il est amené à travailler avec un nombre important d'acteurs internes et prestataires de services externes.

Réglementation d'activités (le cas échéant)

Néant

Liste des compétences professionnelles de l'activité type

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
Organiser une action commerciale
Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Compétences transversales de l'activité type

Adopter un comportement orienté vers l'autre
Travailler et coopérer au sein d'un collectif
Mobiliser les environnements numériques

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	13/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 1

Gérer l'administration des ventes

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Afin de sécuriser l'exécution de la commande, gérer l'administration des ventes dans le respect de la législation commerciale et des procédures en vigueur dans l'entreprise. Dans l'ERP, établir les devis, vérifier et enregistrer les commandes, éditer les bons de livraison, les factures, les avoirs et les relevés de compte, enregistrer les règlements. Renseigner et actualiser le fichier clients dans le CRM, intégré ou non à l'ERP, dans le respect de la réglementation sur la protection des données. Transmettre aux différents services et interlocuteurs les documents et informations dématérialisés nécessaires au bon déroulement du processus de vente. Assurer le classement et l'archivage, dématérialisé ou non, des documents commerciaux.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce de façon autonome, selon le niveau de délégation accordé par la direction commerciale. Le processus de l'administration des ventes est assuré de façon dématérialisée, à l'aide d'un ERP et d'un CRM. Selon la taille de l'entreprise (TPE, PME, ETI, grands groupes) et son organisation, l'activité est exercée en collaboration avec une équipe de commerciaux, dans un contexte B to B* (Business to Business) ou B to C* (Business to Consumer).

Critères de performance

Le processus de traitement des commandes est respecté
Les dates, délais et échéances sont respectés
Les conditions générales de vente sont appliquées
Les fichiers et les dossiers sont actualisés et classés

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Utiliser un ERP
Utiliser un CRM
Utiliser les outils collaboratifs de communication
Assurer une veille sur les produits et les services de l'entreprise
Appliquer les procédures de traitement des commandes
Appliquer les procédures relatives au Règlement général sur la protection des données

Classer dans le respect du plan de classement existant
Organiser son travail en autonomie et en fonction des priorités
Agir avec rigueur et méthode dans le traitement des opérations commerciales

Analyser la demande du client
Informier et transmettre les documents aux différents acteurs concernés en temps utile

Connaissance des documents commerciaux et du circuit de traitement des commandes
Connaissance de base de la réglementation en matière de contrat de vente et de transport
Connaissance des procédures de vente de l'entreprise et des conditions générales de vente
Connaissance des procédures du e-invoicing
Connaissance des calculs commerciaux
Connaissance des modes de règlement
Connaissance des procédures relatives au Règlement général sur la protection des données
Connaissance du fonctionnement d'une plateforme e-commerce

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	15/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 2

Suivre les opérations de la supply chain

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le but de sécuriser la commande client, suivre le bon déroulement des opérations depuis l'approvisionnement ou la production des produits jusqu'à leur livraison au client dans le respect des procédures internes. À l'aide d'un ERP, vérifier les stocks et lancer, le cas échéant, les réapprovisionnements ou la production auprès des acteurs concernés dans le respect des délais contractualisés. S'assurer de la transmission des informations au service expéditions et aux transporteurs. Pour tenir les engagements, négocier les délais et effectuer les relances nécessaires auprès des fournisseurs, des transporteurs ou des services de la production et des expéditions de l'entreprise. Assurer le classement et l'archivage, dématérialisé ou non, des documents commerciaux.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce de façon autonome, selon le niveau de délégation accordé par la direction commerciale. Les contacts avec les différents interlocuteurs (service achats, expéditions, fournisseurs et transporteurs) s'effectuent par les outils de communication à distance utilisés dans l'entreprise (téléphone, mail, messagerie instantanée...). Ils peuvent se situer dans un contexte international et nécessiter l'utilisation de la langue anglaise. Les documents commerciaux sont établis et édités à l'aide d'un ERP.

Critères de performance

Les dates, délais et échéances sont respectés
Les fichiers et les dossiers sont actualisés et classés
Les professionnels concernés sont informés

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Utiliser un logiciel de messagerie dans ses fonctions avancées
Utiliser un ERP
Utiliser une marketplace professionnelle
Utiliser les outils collaboratifs de communication
Appliquer les procédures de traitement des approvisionnements
Appliquer les procédures de traitement des expéditions
Appliquer les procédures liées à la transition écologique

Organiser son travail en fonction des priorités
Classer dans le respect du plan de classement existant
Agir avec rigueur et méthode dans le traitement des opérations commerciales

Informier et transmettre les documents aux différents acteurs concernés en temps utile
Gérer des situations imprévues et être proactif

Connaissance de base de la réglementation en matière de contrat de transport
Connaissance des documents commerciaux et du circuit de traitement des achats et des expéditions
Connaissance des procédures relatives à la loi AGECE (réduction des emballages, recyclage...)
Connaissance des procédures relatives à la norme ISO 26000
Connaissance des modes de règlement
Connaissance du fonctionnement d'une marketplace
Connaissance de base des Incoterms®

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	17/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 3

Suivre la relation clientèle en français et en anglais

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Lors d'une demande d'information ou d'une réclamation de la part d'un client, rechercher le cas échéant l'historique du client, proposer une solution qui concilie satisfaction de la clientèle et intérêt de l'entreprise. Évaluer les enjeux et alerter si nécessaire la direction commerciale. Répondre par une solution adaptée à des questions particulières telles que retards de livraison ou avaries. Informer les interlocuteurs concernés (direction commerciale, services production, expédition, SAV, comptabilité et les transporteurs) des actions à mettre en place ou des décisions prises, dans le respect du niveau de délégation accordé, des standards qualité de l'entreprise et des retours de l'expérience client. Actualiser les données des fichiers et dossiers clients dans le CRM.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce essentiellement par téléphone et par mail, le courrier étant réservé aux situations complexes. Elle nécessite l'utilisation de l'anglais commercial pour les échanges courants avec les interlocuteurs étrangers.

Elle s'exerce de façon autonome, sous la responsabilité de la direction commerciale, en collaboration avec les commerciaux, le service comptable et le service expédition.

Critères de performance

La réponse apportée concilie satisfaction du client et intérêt de l'entreprise

Les conditions générales de vente sont respectées

Le niveau de délégation accordé est respecté

L'interlocuteur concerné est alerté

L'expression écrite en anglais correspond au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Analyser une situation complexe et apporter une réponse adaptée

Rédiger des écrits professionnels courants

Utiliser un ERP et un CRM

Comprendre et s'exprimer à l'écrit et à l'oral en anglais, dans un contexte professionnel courant

Mettre en place les actions correctives dans les délais annoncés

Organiser ses activités pour assurer un service professionnel malgré la multiplicité des activités

Adopter une posture de service

Mettre en œuvre les techniques d'écoute active, de questionnement et de reformulation

Instaurer une relation professionnelle positive avec les interlocuteurs

Désamorcer une situation conflictuelle

Garder le contrôle de soi et une attitude courtoise face à une situation délicate

Prendre en compte les besoins afférents aux situations de handicap

Connaissance de la Convention internationale relative aux droits des personnes handicapées (CIDPH)

Connaissance des moyens de communication en fonction du type de handicap

Connaissance de l'organisation commerciale et des conditions générales de vente

Connaissance de base de la réglementation en matière de transport

Connaissance de base des incoterms®

Connaissance du fonctionnement d'un service après-vente

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	19/38

Connaissance des techniques de communication orale
Connaissance de l'expression orale et écrite de la langue anglaise (Niveau B1) du CECRL

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	20/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 4

Prévenir et gérer les impayés

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Afin de limiter les impayés, pour tout nouveau client ou commande d'un montant inhabituel, s'assurer de la solvabilité du client en collectant les informations relatives à sa situation financière. Pour tout délai de paiement accordé, suivre attentivement les encours de règlement et les paiements.

En cas de non-respect des échéances, effectuer une relance par téléphone, courrier ou solution dématérialisée, en fonction de la procédure de recouvrement de créances. Rechercher avec le client une solution acceptable pour l'entreprise tout en respectant le niveau de délégation accordé. En cas de non-respect des engagements, transférer le dossier au service contentieux ou à un prestataire extérieur et alerter la direction commerciale.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce sous l'autorité de la direction commerciale, en étroite collaboration avec les commerciaux, en relation directe avec les clients, sur le terrain ainsi qu'avec le service comptabilité. Les différentes opérations s'effectuent par téléphone et par courrier à valeur probante pour les procédures de recouvrement des créances.

Critères de performance

L'encours de règlement d'un client est vérifié avant l'enregistrement d'une nouvelle commande

La procédure de recouvrement des créances est respectée

Le niveau de délégation est respecté

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Analyser le dossier client

Rechercher les informations juridiques auprès d'organismes spécialisés

Effectuer une relance téléphonique

Utiliser les techniques de communication orale

Rédiger des lettres personnalisées de relance

Mettre à jour les outils de suivi des paiements

Appliquer une procédure de recouvrement de créances

Repérer un incident de paiement et alerter la direction commerciale

S'exprimer de façon claire et factuelle

Agir avec assertivité

Connaissance des modes et des conditions de paiement

Connaissance des mesures préventives en matière de risque-client

Connaissance des procédures juridiques de recouvrement

Connaissance des procédures internes de recouvrement

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	21/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 5

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Afin de promouvoir les produits et les services de l'entreprise, préparer des actions de fidélisation à destination de la clientèle. En tenant compte de l'objectif, de la cible visée, de la personnalisation de l'expérience client et du mode de communication, préparer les supports commerciaux et l'argumentaire nécessaires à la prise de contact avec le client (site internet, réseaux sociaux, e-mailing, phoning), dans le respect de la charte graphique de l'entreprise. Vérifier la conformité des travaux réalisés par les prestataires internes ou externes. Tenir le client informé de l'évolution des produits, des services, des tarifs et des offres promotionnelles.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce en autonomie dans le respect du niveau de délégation, à partir des consignes de la direction commerciale. Elle exige l'utilisation d'outils de publication et de communication. Elle nécessite des contacts avec les services internes (marketing ou communication) et éventuellement avec des prestataires externes pour l'édition des supports.

Critères de performance

L'expérience client est prise en compte
Le RGPD est pris en compte
Le choix des informations répond à l'objectif fixé
Le choix du format de diffusion correspond à l'objectif fixé
Le format de diffusion correspond à la cible

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Rédiger un écrit à visée commerciale
Organiser et présenter les informations de façon claire et attractive
Utiliser les outils de communication omnicanal
Utiliser un argumentaire commercial
Utiliser des applications de présentation en ligne

Rester en veille sur les évolutions technologiques et numériques
Structurer des informations de manière synthétique
S'adapter à la cible visée et au mode de communication

Faire preuve de réactivité
S'adapter aux délais parfois très contraints

Connaissance des concepts de base du marketing et du marketing digital
Connaissance du panorama des réseaux sociaux et de leurs caractéristiques
Connaissance de la structure d'un argumentaire commercial
Connaissance des applications de présentation en ligne ou d'un logiciel de PréAO ou de PAO
Connaissance de la politique commerciale de l'entreprise, des produits et des services
Connaissance du Règlement général sur la protection des données

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	23/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 6

Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Pour répondre à un objectif quantitatif fixé par l'équipe commerciale, extraire les données pertinentes de l'ERP ou du CRM et les analyser. Pour permettre une meilleure visibilité de l'activité commerciale et faciliter la prise de décisions, attirer l'attention des responsables sur les éléments significatifs en sélectionnant les données essentielles et rédiger un commentaire succinct.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce de façon autonome, à partir d'objectifs fixés par la direction commerciale. Les données sont extraites de l'ERP, elles peuvent également provenir de sources externes dans le cadre d'une veille (Chambres de commerce et d'industrie, INSEE...). Cette compétence nécessite l'utilisation des fonctions avancées d'un tableur.

Critères de performance

Les données présentées correspondent à l'objectif fixé
La présentation des données est cohérente
Le commentaire de synthèse facilite la lecture des résultats

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Sélectionner et exploiter les données chiffrées extraites d'un ERP ou d'un CRM
Contrôler les résultats de l'extraction
Analyser les résultats obtenus et rédiger un commentaire succinct

Prioriser les demandes et gérer son temps pour respecter les délais

Analyser les demandes des collaborateurs et de la direction commerciale

Connaissance des calculs commerciaux et statistiques (écarts, pourcentages, cumuls, moyenne)
Connaissance des fonctions avancées du tableur
Connaissance du vocabulaire lié aux statistiques commerciales
Connaissance de la fonction commerciale et de ses enjeux

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	25/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 7

Organiser une action commerciale

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

En fonction des axes stratégiques et des plans d'actions définis par la direction commerciale, afin de développer et de fidéliser la clientèle, prendre en charge et optimiser l'organisation d'une action commerciale (opération promotionnelle, lancement d'un produit, manifestation commerciale) dans le respect des contraintes budgétaires et calendaires. Suivre le bon déroulement de l'action et alerter la direction sur les aléas. Contribuer à l'élaboration du bilan quantitatif et qualitatif.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce au sein de l'équipe commerciale, à partir des orientations et décisions arrêtées par la direction commerciale. Elle nécessite de collaborer avec le service marketing ou avec des prestataires externes, selon la taille de l'entreprise et son activité, B to B ou B to C.

Critères de performance

La check-list de l'organisation est exhaustive
Les opérations sont correctement ordonnancées
Le budget est correctement établi en termes de postes et de dépenses

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Utiliser des outils de communication
Utiliser des techniques de communication adaptées
Utiliser des applications de planification et de suivi
Rechercher l'information et l'exploiter
Suivre les stratégies de communication de l'entreprise

Organiser son travail en fonction des priorités
Faire preuve d'initiative et de pro activité en cas d'imprévu
Coordonner des actions et contrôler l'avancement

Travailler en équipe
Négocier avec un prestataire pour obtenir des conditions favorables
Rappeler les échéances avec tact et fermeté

Connaissance de base des techniques de marketing
Connaissance des applications liées à l'organisation et à la planification
Connaissance des postes budgétaires d'une action commerciale

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	27/38

FICHE COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE N° 8

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, accueillir les visiteurs en français et en anglais. Susciter leur intérêt, les renseigner sur l'entreprise et leur remettre une documentation. Identifier leurs besoins et les conseiller afin de leur proposer un produit ou un service adapté. En fonction de la nature de la demande et de l'interlocuteur, passer le relais à un commercial ou à un responsable. Renseigner la fiche contact de façon systématique.

Contexte(s) professionnel(s) de mise en œuvre

Cette compétence s'exerce en appui de l'équipe de vente sur le site de l'événement, dans une dynamique de développement commercial. Elle nécessite une bonne connaissance de l'entreprise et de ses produits. Elle requiert de communiquer en anglais avec les visiteurs étrangers.

Critères de performance

La posture est adaptée à l'interlocuteur
L'expression orale est adaptée à une relation commerciale
Les informations fournies au client sont fiables
La fiche contact est correctement renseignée
L'expression orale en anglais est compréhensible par un interlocuteur de langue étrangère (Niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues)

Savoir-faire techniques, savoir-faire organisationnels, savoir-faire relationnels, savoirs

Identifier les besoins du visiteur et le renseigner
Présenter de manière attractive l'entreprise, ses produits ou services
Renseigner correctement une fiche contact dans le respect du RGPD*
Comprendre et s'exprimer à l'oral en anglais, dans un contexte professionnel courant (Niveau B1)

Organiser l'espace d'accueil
Veiller à l'approvisionnement de documentation commerciale

Adopter une attitude proactive et commerciale
Mettre en œuvre les techniques d'écoute active
Travailler en équipe
Prendre en compte les besoins afférents aux situations de handicap

Connaissance de la Convention internationale relative aux droits des personnes handicapées (CIDPH)
Connaissance de l'entreprise et de ses produits ou services
Connaissance des techniques de communication
Connaissance de l'expression orale de la langue anglaise (Niveau B1) du CECRL
Connaissance des procédures relatives au Règlement général sur la protection des données

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	29/38

FICHE DES COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI TYPE

Adopter un comportement orienté vers l'autre

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

En vue de faciliter et d'améliorer la relation commerciale, communiquer, identifier le besoin ou la demande de l'interlocuteur pour apporter une réponse adaptée, dans le respect des procédures et normes qualité de l'entreprise.

Critères de performance

L'écoute active est mise en œuvre

La réponse apportée est adaptée à la situation et au niveau de délégation

Travailler et coopérer au sein d'un collectif

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le but d'atteindre collectivement les objectifs communs, collaborer et coopérer avec l'équipe et la direction commerciale, faciliter et optimiser la communication entre les commerciaux à distance et les clients, en utilisant les outils numériques et les modes de communication collaboratifs.

Critères de performance

Les outils collaboratifs sont privilégiés

Les informations sont transmises aux interlocuteurs concernés

Mobiliser les environnements numériques

Description de la compétence – processus de mise en œuvre

Dans le but de renforcer l'efficacité commerciale, maintenir une veille et une agilité dans l'utilisation des outils numériques de traitement des données, d'information et de communication pour s'adapter aux évolutions technologiques.

Critères de performance

L'utilisation des outils numériques est pertinente par rapport à l'activité

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	31/38

Glossaire technique

B to B (Business to Business)

Désigne les activités commerciales et marketing réalisées entre entreprises.

B to C (Business to Consumer)

Désigne l'activité commerciale et marketing qui s'opère à destination des consommateurs particuliers.

Cadre européen commun de référence pour les langues (extrait) - niveau B1

Compréhension de l'oral /Expression orale (Ecouter/parler)

Est capable d'exprimer des opinions sur des sujets abstraits ou culturels dans certaines limites ou de donner son avis dans un domaine connu et de comprendre des instructions et des annonces publiques

Compréhension de l'écrit (Lire)

Est capable de comprendre une information et des articles courants ainsi que le sens général d'une information inhabituelle dans un domaine familier

Expression écrite (Écrire)

Est capable d'écrire des lettres ou de prendre des notes sur des sujets prévisibles ou familiers

CRM (Customer Relationship Management)

Logiciel permettant de gérer l'ensemble des informations et des données en relation client.

Encours client

Les encours clients correspondent au total des créances qui sont dues à l'entreprise par ses clients. Il s'agit du montant total que l'entreprise a facturé et qui n'a pas encore été réglé.

ERP (Enterprise Resource Planning)

Outil de pilotage de l'entreprise, c'est un Progiciel de Gestion Intégrée, qui coordonne l'ensemble des activités d'une entreprise autour d'un même système d'information. Un ERP (PGI en français) peut traiter la gestion des approvisionnements, des stocks, des ventes et de la production.

Incoterms (International Commercial Terms)

Abréviation anglo-saxonne signifiant "Conditions Internationales de ventes". Les incoterms résultent d'une codification normalisée par la Chambre de Commerce Internationale, des modalités d'une transaction commerciale. Ils déterminent les obligations et responsabilités réciproques du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	32/38

Marketplace

Une marketplace est un site de commerce en ligne multi vendeurs qui met en relation les vendeurs et les acheteurs. Elle permet à des vendeurs indépendants d'être référencés sur les grands sites marchands.

Omnicanal

Le terme omnicanal désigne le fait que tous les canaux de contact et de ventes possibles entre les clients et l'entreprise sont utilisés et mobilisés.

RGDP (Règlement général sur la protection des données)

Règlement de l'Union européenne en matière de protection des données à caractère personnel.

Supply chain

On appelle *Supply chain* (Chaîne d'approvisionnement en français) les flux circulant dans l'entreprise et entre l'entreprise et son environnement (approvisionnement, livraison, stockage, information). C'est l'ensemble des ressources, moyens, méthodes, outils et techniques destinés à l'approvisionnement et la livraison d'un produit ou service jusqu'au consommateur final.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	33/38

Glossaire du REAC

Activité type

Une activité type est un bloc de compétences qui résulte de l'agrégation de tâches (ce qu'il y a à faire dans l'emploi) dont les missions et finalités sont suffisamment proches pour être regroupées. Elle renvoie au certificat de compétences professionnelles (CCP).

Activité type d'extension

Une activité type d'extension est un bloc de compétences qui résulte de l'agrégation de tâches qui constituent un domaine d'action ou d'intervention élargi de l'emploi type. On la rencontre seulement dans certaines déclinaisons de l'emploi type. Cette activité n'est pas dans tous les TP. Quand elle est présente, elle est attachée à un ou des TP. Elle renvoie au certificat complémentaire de spécialisation (CCS).

Compétence professionnelle

La compétence professionnelle se traduit par une capacité à combiner un ensemble de savoirs, savoir-faire, comportements, conduites, procédures, type de raisonnement, en vue de réaliser une tâche ou une activité. Elle a toujours une finalité professionnelle. Le résultat de sa mise en œuvre est évaluable.

Compétence transversale

La compétence transversale désigne une compétence générique commune aux diverses situations professionnelles de l'emploi type. Parmi les compétences transversales, on peut recenser les compétences correspondant :

- à des savoirs de base,
- à des attitudes comportementales et/ou organisationnelles.

Critère de performance

Un critère de performance sert à porter un jugement d'appréciation sur un objet en termes de résultat(s) attendu(s) : il revêt des aspects qualitatifs et/ou quantitatifs.

Emploi type

L'emploi type est un modèle d'emploi représentatif d'un ensemble d'emplois réels suffisamment proches, en termes de mission, de contenu et d'activités effectuées, pour être regroupées : il s'agit donc d'une modélisation, résultante d'une agrégation critique des emplois.

Référentiel d'Emploi, Activités et Compétences (REAC)

Le REAC est un document public à caractère réglementaire (visé par l'arrêté du titre professionnel) qui s'applique aux titres professionnels du ministère chargé de l'emploi. Il décrit les repères pour une représentation concrète du métier et des compétences qui sont regroupées en activités dans un but de certification.

Savoir

Un savoir est une connaissance mobilisée dans la mise en œuvre de la compétence professionnelle ainsi qu'un processus cognitif impliqué dans la mise en œuvre de ce savoir.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	35/38

Savoir-faire organisationnel

C'est un savoir et un savoir-faire de l'organisation et du contexte impliqués dans la mise en œuvre de l'activité professionnelle pour une ou plusieurs personnes.

Savoir-faire relationnel

C'est un savoir comportemental et relationnel qui identifie toutes les interactions socioprofessionnelles réalisées dans la mise en œuvre de la compétence professionnelle pour une personne. Il s'agit d'identifier si la relation s'exerce : à côté de (sous la forme d'échange d'informations) ou en face de (sous la forme de négociation) ou avec (sous la forme de travail en équipe ou en partenariat, etc.).

Savoir-faire technique

Le savoir-faire technique est le savoir procéder, savoir opérer à mobiliser en utilisant une technique dans la mise en œuvre de la compétence professionnelle ainsi que les processus cognitifs impliqués dans la mise en œuvre de ce savoir-faire.

Titre professionnel

La certification professionnelle délivrée par le ministre chargé de l'emploi est appelée « titre professionnel ». Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées. (Article R338-1 et suivants du Code de l'Education).

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date de Validation	Date de mise à jour	Page
ACom	REAC	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	36/38

Reproduction interdite

Article L 122-4 du code de la propriété intellectuelle

"Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque."





MINISTÈRE
DU TRAVAIL, DE LA SANTÉ,
DES SOLIDARITÉS
ET DES FAMILLES

*Liberté
Égalité
Fraternité*

REFERENTIEL D'EVALUATION DU TITRE PROFESSIONNEL

Assistant commercial

Niveau 5

Site : <http://travail-emploi.gouv.fr/>

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	1/28

1. Références de la spécialité

Intitulé du titre professionnel : Assistant commercial

Sigle du titre professionnel : ACom

Niveau : 5 (Cadre national des certifications 2019)

Code(s) NSF : 312m - Commerce, vente - pas de fonction dominante, 324t - Saisie, mise en forme et communication des données-

Code(s) ROME : D1401

Formacode : 35028

Date de l'arrêté : 31/07/2025

Date de parution au JO de l'arrêté : 07/08/2025

Date d'effet de l'arrêté : 29/10/2025

2. Modalités d'évaluation générales des titres professionnels

Les modalités d'évaluation des titres professionnels sont définies par l'arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Chaque modalité d'évaluation, identifiée dans le référentiel d'évaluation (RE) comme constitutive de la session du titre, du certificat de compétences professionnelles (CCP) ou du certificat complémentaire de spécialisation (CCS), est décrite dans le dossier technique d'évaluation. Celui-ci précise les modalités et les moyens de mise en œuvre de l'épreuve pour le candidat, le jury et le centre organisateur.

L'aménagement de la session d'examen pour les candidats en situation de handicap pourra s'appuyer sur le guide pratique d'aménagement des sessions d'examen disponible à l'adresse suivante : <https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/certification-competences-pro/titres-professionnels-373014>, rubrique textes réglementaires/documents techniques.

La proposition d'aménagement de la session d'examen est mise en œuvre en lien avec la DDETS concernée.

3 Dispositif d'évaluation spécifique pour la session du titre professionnel ACom

Les compétences des candidats issus d'un parcours continu de formation ou d'un parcours de validation des acquis de l'expérience (VAE) pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury au vu :

- Des modalités d'évaluation présentées dans le tableau 3.1 « Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve » ci-dessous.
- Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Les compétences des candidats issus d'un parcours d'accès au titre professionnel par capitalisation de CCP sont évaluées par un jury au vu du livret de certification et d'un entretien destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé. Cet entretien se déroule en fin de session du dernier CCP.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	3/28

3.1. Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	Suivre la relation clientèle en français et en anglais Organiser une action commerciale Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais	03 h 00 min	L'épreuve comporte une partie écrite et une partie orale qui se situent dans le même contexte professionnel d'une entreprise fictive. Mise en situation écrite (2 heures 30 minutes) : à partir de consignes et de données, le candidat réalise des travaux relatifs au suivi de la relation clientèle en français et en anglais, aux statistiques commerciales et à l'organisation d'une action commerciale. L'évaluation de la langue anglaise au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues est basée sur une communication écrite avec la clientèle, dans le contexte professionnel. Mise en situation orale (30 minutes) : La mise en situation orale se situe dans le même contexte professionnel d'entreprise. Le candidat traite deux situations d'accueil physique, l'une en français et l'autre en anglais. Accueil de deux visiteurs dans le contexte reconstitué d'une manifestation commerciale au sein de la même entreprise (30 minutes) : 10 minutes de préparation, première situation d'accueil en français de 10 minutes et deuxième situation d'accueil en anglais de 10 minutes. L'évaluation de la langue anglaise au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues est basée sur une communication orale lors d'un accueil physique, dans le contexte professionnel.
Autres modalités d'évaluation le cas échéant :			
▪ Entretien technique	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle	00 h 10 min	Le jury questionne le candidat sur la compétence « Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle ».
▪ Questionnaire professionnel	Sans objet		Sans objet.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	4/28

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Questionnement à partir de production(s)	Gérer l'administration des ventes Suivre les opérations de la supply chain Prévenir et gérer les impayés	00 h 45 min	En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama qui présente les activités réalisées pendant sa période en entreprise, à partir des indications données dans le référentiel d'évaluation. Pour chacune des trois compétences, le candidat décrit les processus mis en œuvre, les moyens mobilisés et les résultats obtenus relatifs à la gestion de l'administration des ventes, au suivi des opérations de la <i>supply chain</i>, à la prévention et à la gestion des impayés. Pendant 15 minutes, le candidat présente son diaporama, puis pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation orale et d'un guide de questionnement fourni.
Entretien final		00 h 15 min	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury évalue la compréhension par le candidat des rôles et missions de l'assistant commercial.
Durée totale de l'épreuve pour le candidat :		04 h 10 min	

Informations complémentaires concernant la mise en situation professionnelle :

La mise en situation orale se déroule après la mise en situation écrite.

La production écrite en anglais, tout comme la simulation d'accueil physique en anglais, correspond au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL).

Informations complémentaires concernant l'entretien technique :

L'entretien technique se déroule après la mise en situation orale.

Informations complémentaires concernant le questionnaire professionnel :

Sans objet.

Informations complémentaires concernant le questionnement à partir de production(s) :

Le questionnement à partir de production(s) a lieu après l'entretien technique.

En amont de la session, le candidat conçoit un diaporama, relatif à trois compétences de l'activité 1 :

- Gérer l'administration des ventes

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	5/28

- Suivre les opérations de la *supply chain*
- Prévenir et gérer les impayés

Il aura mis en œuvre ces compétences pendant une période en entreprise **obligatoire de 175 heures** sur l'administration des ventes, le suivi des opérations de la *supply chain*, la prévention et la gestion des impayés.

Le diaporama du candidat est déposé à l'organisateur la veille de la session d'examen. L'organisateur le stocke sur un dispositif sécurisé, selon les moyens techniques du centre.

Le diaporama comprend obligatoirement hors page de garde et sommaire, 10 diapositives. Il peut comporter du texte ou des schémas et respecte l'architecture suivante :

- 1 diapositive présente l'entreprise d'accueil, son secteur d'activité et ses conditions générales de ventes
- 1 diapositive présente les outils utilisés pour gérer les activités d'administration des ventes
- 1 diapositive présente le processus de traitement d'un devis et de son suivi
- 1 diapositive présente les éléments à vérifier en amont d'une commande
- 1 diapositive présente le processus complet de traitement d'une commande
- 1 diapositive présente les aléas rencontrés lors du traitement de la commande
- 1 diapositive présente les solutions apportées à cet aléa
- 1 diapositive présente l'organisation de la conservation des documents commerciaux
- 1 diapositive présente le traitement et le suivi des règlements
- 1 diapositive présente les procédures suivies et les actions réalisées pour sécuriser les règlements

Précisions pour le candidat VAE :

Dès que son dossier est recevable, le candidat contacte le centre organisateur afin de prendre connaissance de la version de la suite bureautique et autres applications utilisées pendant la session d'examen.

S'il ne connaît pas cette version, une prise en main est recommandée en amont de la session.

La présentation relative au questionnement à partir d'une production porte sur l'expérience professionnelle du candidat.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	6/28

3.2. Critères d'évaluation des compétences professionnelles

Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Mise en situation professionnelle	Autres modalités d'évaluation		
			Entretien technique	Questionnaire professionnel	Questionnement à partir de production(s)
Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain					
Gérer l'administration des ventes	Le processus de traitement des commandes est respecté Les dates, délais et échéances sont respectés Les conditions générales de vente sont appliquées Les fichiers et les dossiers sont actualisés et classés	☐	☐	☐	☒
Suivre les opérations de la supply chain	Les dates, délais et échéances sont respectés Les fichiers et les dossiers sont actualisés et classés Les professionnels concernés sont informés	☐	☐	☐	☒
Suivre la relation clientèle en français et en anglais	La réponse apportée concilie satisfaction du client et intérêt de l'entreprise Les conditions générales de vente sont respectées Le niveau de délégation accordé est respecté L'interlocuteur concerné est alerté L'expression écrite en anglais correspond au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues	☒	☐	☐	☐
Prévenir et gérer les impayés	L'encours de règlement d'un client est vérifié avant l'enregistrement d'une nouvelle commande La procédure de recouvrement des créances est respectée Le niveau de délégation est respecté	☐	☐	☐	☒
Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise					
Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle	L'expérience client est prise en compte Le RGPD est pris en compte Le choix des informations répond à l'objectif fixé Le choix du format de diffusion correspond à l'objectif fixé Le format de diffusion correspond à la cible	☐	☒	☐	☐
Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale	Les données présentées correspondent à l'objectif fixé La présentation des données est cohérente Le commentaire de synthèse facilite la lecture des résultats	☒	☐	☐	☐

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	7/28

Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Mise en situation professionnelle	Autres modalités d'évaluation		
			Entretien technique	Questionnaire professionnel	Questionnement à partir de production(s)
Organiser une action commerciale	La check-list de l'organisation est exhaustive Les opérations sont correctement ordonnancées Le budget est correctement établi en termes de postes et de dépenses	☒	☐	☐	☐
Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais	La posture est adaptée à l'interlocuteur L'expression orale est adaptée à une relation commerciale Les informations fournies au client sont fiables La fiche contact est correctement renseignée L'expression orale en anglais est compréhensible par un interlocuteur de langue étrangère (Niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues)	☒	☐	☐	☐
Obligations réglementaires le cas échéant :					

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	8/28

3.3. Évaluation des compétences transversales

Les compétences transversales sont évaluées au travers des compétences professionnelles.

Compétences transversales	Compétences professionnelles concernées
Adopter un comportement orienté vers l'autre	Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais
	Gérer l'administration des ventes
	Organiser une action commerciale
	Prévenir et gérer les impayés
	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
	Suivre la relation clientèle en français et en anglais
	Suivre les opérations de la supply chain
Travailler et coopérer au sein d'un collectif	Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais
	Gérer l'administration des ventes
	Organiser une action commerciale
	Prévenir et gérer les impayés
	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
	Suivre la relation clientèle en français et en anglais
	Suivre les opérations de la supply chain
Mobiliser les environnements numériques	Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
	Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais
	Gérer l'administration des ventes
	Organiser une action commerciale
	Prévenir et gérer les impayés
	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
	Suivre la relation clientèle en français et en anglais
	Suivre les opérations de la supply chain
	Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale

4. Conditions de présence et d'intervention du jury propre au titre ACom

4.1. Durée totale de présence du jury pendant l'épreuve du candidat : 01 h 15 min

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	9/28

4.2. Protocole d'intervention du jury :

La présence du jury est nécessaire pour :

- l'évaluation des travaux de la mise en situation écrite ;
- le déroulement de la mise en situation orale. L'un des membres du jury assure le rôle de l'interlocuteur prévu par le scénario, l'autre celui d'observateur ;
- le déroulement de l'entretien technique ;
- le questionnement à partir de production(s) ;
- le déroulement de l'entretien final.

Le temps d'intervention du jury en présence du candidat se décompose de la manière suivante :

- mise en situation orale : 20 minutes (présence du jury non requise pendant les 10 minutes de préparation du candidat) ;
- entretien technique : 10 minutes ;
- questionnement à partir de production(s) : 30 minutes ;
- entretien final : 15 minutes.

Le responsable de session doit prévoir un temps supplémentaire d'intervention du jury pour la prise de connaissance de l'épreuve et des dossiers candidats ainsi que la prise en compte des temps de correction et de délibération.

4.3. Conditions particulières de composition du jury :

La mise en situation orale en anglais peut être réalisée avec l'appui d'un intervenant ponctuel autre que le jury pour tenir le rôle du tiers anglophone prévu par le scénario. Cet intervenant est de préférence de langue maternelle anglaise ou possède au minimum un niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL). Le responsable de session garantit le respect des dispositions réglementaires relatives au déroulement de la session et, notamment, que l'intervenant ponctuel n'intervienne pas dans l'évaluation du candidat.

Le membre de jury qui assure le rôle d'observateur évalue la prestation du candidat. À ce titre, il doit utiliser ou avoir utilisé régulièrement l'anglais dans le cadre de son activité professionnelle.

5. Conditions de surveillance et de confidentialité au cours de la session titre

La mise en situation professionnelle se fait sous le contrôle d'un ou plusieurs surveillants afin de garantir l'utilisation non frauduleuse des capacités d'échanges numériques. Le ou les surveillants s'assurent que les candidats ne peuvent pas avoir de communication, ni avec l'extérieur ni avec d'autres candidats. Un dispositif de contrôle des échanges d'informations sur les postes informatiques peut être mis en place, sous condition que les candidats en soient informés.

Pour le déroulement de la mise en situation orale, de l'entretien technique et du questionnement à partir de production(s), le responsable de session du centre organisateur doit veiller à l'absence de communication entre les candidats ayant déjà passé l'épreuve et ceux se trouvant en attente pour la passer.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	10/28

REFERENTIEL D'EVALUATION DES CERTIFICATS DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Assistant commercial

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	11/28

CCP

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Les compétences des candidats pour l'accès au CCP sont évaluées par un jury au vu :

- a) Des modalités d'évaluation présentées dans le tableau « Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve » ci-dessous.
- b) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	Suivre la relation clientèle en français et en anglais	01 h 00 min	Mise en situation écrite (1 heure) : à partir de consignes et de données, le candidat réalise des travaux relatifs au suivi de la relation clientèle en français et en anglais. L'évaluation de la langue anglaise au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues est basée sur une communication écrite avec la clientèle, dans le contexte professionnel d'une entreprise fictive.
Autres modalités d'évaluation le cas échéant :			
▪ Entretien technique	Suivre la relation clientèle en français et en anglais	00 h 10 min	L'entretien technique permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix.
▪ Questionnaire professionnel	Sans objet		Sans objet.
▪ Questionnement à partir de production(s)	Gérer l'administration des ventes Suivre les opérations de la supply chain Prévenir et gérer les impayés	00 h 45 min	En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama qui présente les activités réalisées pendant sa période en entreprise, à partir des indications données dans le référentiel d'évaluation. Pour chacune des trois compétences, le candidat décrit les

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	13/28

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
			processus mis en œuvre, les moyens mobilisés et les résultats obtenus relatifs à la gestion de l'administration des ventes, au suivi des opérations de la <i>supply chain</i>, à la prévention et à la gestion des impayés. Pendant 15 minutes, le candidat présente son diaporama, puis pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation orale et d'un guide de questionnement fourni.
	Durée totale de l'épreuve pour le candidat :	01 h 55 min	

Informations complémentaires concernant la mise en situation professionnelle :

La mise en situation écrite en anglais correspond au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL).

Informations complémentaires concernant l'entretien technique :

L'entretien technique se déroule après la mise en situation écrite.

Informations complémentaires concernant le questionnaire professionnel :

Informations complémentaires concernant le questionnaire à partir de production(s) :

Le questionnaire à partir de production(s) a lieu après l'entretien technique.

En amont de la session, le candidat conçoit un diaporama, relatif à trois compétences de l'activité 1 :

- Gérer l'administration des ventes
- Suivre les opérations de la *supply chain*

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	14/28

- Prévenir et gérer les impayés

Il aura mis en œuvre ces compétences pendant une période en entreprise **obligatoire de 175 heures** sur l'administration des ventes, le suivi des opérations de la *supply chain*, la prévention et la gestion des impayés.

Le diaporama du candidat est déposé à l'organisateur la veille de la session d'examen. L'organisateur le stocke sur un dispositif sécurisé, selon les moyens techniques du centre.

Le diaporama comprend obligatoirement hors page de garde et sommaire, 10 diapositives. Il peut comporter du texte ou des schémas et respecte l'architecture suivante :

- 1 diapositive présente l'entreprise d'accueil, son secteur d'activité et ses conditions générales de ventes
- 1 diapositive présente les outils utilisés pour gérer les activités d'administration des ventes
- 1 diapositive présente le processus de traitement d'un devis et de son suivi
- 1 diapositive présente les éléments à vérifier en amont d'une commande
- 1 diapositive présente le processus complet de traitement d'une commande
- 1 diapositive présente les aléas rencontrés lors du traitement de la commande
- 1 diapositive présente les solutions apportées à cet aléa
- 1 diapositive présente l'organisation de la conservation des documents commerciaux
- 1 diapositive présente le traitement et le suivi des règlements
- 1 diapositive présente les procédures suivies et les actions réalisées pour sécuriser les règlements

Conditions de présence et d'intervention du jury propre au CCP Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Durée totale de présence du jury pendant l'épreuve du candidat : 00 h 55 min

Protocole d'intervention du jury :

La présence du jury est nécessaire pour :

- le questionnement à partir de production(s) ;

Le temps d'intervention du jury en présence du candidat se décompose de la manière suivante : 45 minutes ;

- L'entretien technique ;

Le temps d'intervention du jury en présence du candidat se décompose de la manière suivante : 10 minutes.

Le responsable de session doit prévoir un temps supplémentaire d'intervention du jury pour la prise de connaissance de l'épreuve et des dossiers candidats ainsi que la prise en compte des temps de correction et de délibération.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	15/28

Conditions particulières de composition du jury :
Sans objet

Conditions de surveillance et de confidentialité au cours de la session CCP

La mise en situation professionnelle se fait sous le contrôle d'un ou plusieurs surveillants afin de garantir l'utilisation non frauduleuse des capacités d'échanges numériques. Le ou les surveillants s'assurent que les candidats ne peuvent pas avoir de communication, ni avec l'extérieur ni avec d'autres candidats. Un dispositif de contrôle des échanges d'informations sur les postes informatiques peut être mis en place, sous condition que les candidats en soient informés.

Pour le déroulement de l'entretien technique et du questionnement à partir de production(s), le responsable de session du centre organisateur doit veiller à l'absence de communication entre les candidats ayant déjà passé l'épreuve et ceux se trouvant en attente pour la passer.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	16/28

CCP

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Les compétences des candidats pour l'accès au CCP sont évaluées par un jury au vu :

- a) Des modalités d'évaluation présentées dans le tableau « Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve » ci-dessous.
- b) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve

Modalités	Compétences évaluées					Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve		
Mise en situation professionnelle	Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale Organiser une action commerciale Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais					02 h 00 min	L'épreuve comporte une partie écrite et une partie orale qui se situent dans le même contexte professionnel d'une entreprise fictive.		
							Mise en situation écrite (1 heure 30 minutes) : à partir de consignes et de données, le candidat réalise des travaux relatifs aux statistiques commerciales et à l'organisation d'une action commerciale.		
							Mise en situation orale (30 minutes) : La mise en situation orale se déroule après la mise en situation écrite et se situe dans le même contexte professionnel d'une entreprise fictive.		
							Accueil de deux visiteurs dans le contexte reconstitué d'une manifestation commerciale au sein de la même entreprise (30 minutes) : 10 minutes de préparation, première situation d'accueil en français de 10 minutes et deuxième situation d'accueil en anglais de 10 minutes.		
					L'évaluation de la langue anglaise se situe au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues.				
SIGLE		Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page		
ACom		RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	17/28		

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Autres modalités d'évaluation le cas échéant :			
▪ Entretien technique	Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale Organiser une action commerciale Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais	00 h 15 min	Le jury questionne le candidat sur la compétence « Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle ». Il permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix.
▪ Questionnaire professionnel	Sans objet		Sans objet.
▪ Questionnement à partir de production(s)	Sans objet		Sans objet.
	Durée totale de l'épreuve pour le candidat :	02 h 15 min	

Informations complémentaires concernant la mise en situation professionnelle :

La mise en situation orale se déroule après la mise en situation écrite.

La simulation d'accueil physique en anglais, correspond au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL).

Informations complémentaires concernant l'entretien technique :

L'entretien technique se déroule après la mise en situation écrite et orale.

À partir d'un guide de questionnement, le jury questionne le candidat sur la compétence "réaliser des actions de fidélisation de la clientèle".

Conditions de présence et d'intervention du jury propre au CCP Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Durée totale de présence du jury pendant l'épreuve du candidat : 00 h 35 min

Protocole d'intervention du jury :

La présence du jury est nécessaire pour :

- le déroulement de la mise en situation orale. L'un des membres du jury assure le rôle de l'interlocuteur prévu par le scénario, l'autre celui d'observateur ;

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	18/28

- le déroulement de l'entretien technique.

Le temps d'intervention du jury en présence du candidat se décompose de la manière suivante :

- mise en situation orale : 20 minutes (présence du jury non requise pendant les 10 minutes de préparation du candidat) ;
- entretien technique : 15 minutes.

Le responsable de session doit prévoir un temps supplémentaire d'intervention du jury pour la prise de connaissance de l'épreuve et des dossiers candidats ainsi que la prise en compte des temps de correction et de délibération.

Conditions particulières de composition du jury :

La mise en situation orale en anglais peut être réalisée avec l'appui d'un intervenant ponctuel autre que le jury pour tenir le rôle du tiers anglophone prévu par le scénario. Cet intervenant est de préférence de langue maternelle anglaise ou possède au minimum un niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL). Le responsable de session garantit le respect des dispositions réglementaires relatives au déroulement de la session et, notamment, que l'intervenant ponctuel n'intervienne pas dans l'évaluation du candidat.

Le membre de jury qui assure le rôle d'observateur évalue la prestation du candidat. À ce titre, il doit utiliser ou avoir utilisé régulièrement l'anglais dans le cadre de son activité professionnelle.

Conditions de surveillance et de confidentialité au cours de la session CCP

La mise en situation professionnelle se fait sous le contrôle d'un ou plusieurs surveillants afin de garantir l'utilisation non frauduleuse des capacités d'échanges numériques. Le ou les surveillants s'assurent que les candidats ne peuvent pas avoir de communication, ni avec l'extérieur ni avec d'autres candidats. Un dispositif de contrôle des échanges d'informations sur les postes informatiques peut être mis en place, sous condition que les candidats en soient informés.

Pour le déroulement de la mise en situation orale et de l'entretien technique, le responsable de session du centre organisateur doit veiller à l'absence de communication entre les candidats ayant déjà passé l'épreuve et ceux se trouvant en attente pour la passer.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	19/28

Annexe 1

Plateau technique d'évaluation

Assistant commercial

Locaux

Modalité d'évaluation	Désignation et description des locaux	Observations
Mise en situation professionnelle	Mise en situation écrite : Une salle contenant autant de postes de travail que de candidats et équipée d'une table et d'une chaise pour le surveillant. Mise en situation orale : Deux salles équipées d'une table, d'une chaise et de postes téléphoniques. Une salle équipée d'une table et de chaises.	Locaux équipés aux normes de sécurité et de prévention. Pour la mise en situation écrite, la disposition des postes de travail doit permettre à chaque candidat de travailler en confidentialité. Pour la mise en situation orale, les locaux doivent garantir la qualité et la confidentialité des échanges.
Entretien technique	Une salle équipée d'une table et de chaises (à adapter en fonction du nombre de jurys).	Le lieu doit garantir la qualité et la confidentialité des échanges.
Questionnement à partir de productions	Présentation du diaporama : Une salle contenant : · Un vidéo projecteur et un tableau blanc pour présenter le diaporama · Une table et des chaises pour l'entretien	Locaux équipés aux normes de sécurité et de prévention. Pour la présentation et l'entretien, les locaux doivent garantir la qualité et la confidentialité des échanges.
Entretien final	Un local fermé équipé au minimum d'une table et trois chaises. à adapter en fonction du nombre de jurys.	Ce local doit garantir la qualité et la confidentialité des échanges.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	21/28

Ressources (pour un candidat)

Certaines ressources peuvent être partagées par plusieurs candidats.

Leur nombre est indiqué dans la colonne « Nombre maximal de candidats pouvant partager la ressource en simultané pendant l'épreuve »

Désignation	Nombre	Description	Nombre maximal de candidats pouvant partager la ressource en simultané pendant l'épreuve	Observations
Postes de travail	1	Pour la mise en situation professionnelle écrite et le questionnement à partir de production(s) : Un poste de travail avec PC équipé de logiciels bureautiques courants (suite bureautique), connecté à Internet et relié à une imprimante.	1	Les logiciels peuvent être accessibles en ligne, sous forme d'abonnement.
Documentations	1	Dictionnaire français et dictionnaire anglais	1	Les documentations peuvent être accessibles en ligne individuellement depuis le poste de travail
Autres	1	Fournitures de bureau courantes (chemises, sous chemises, stylos, brouillon...)	1	Fournitures en quantité suffisante, mises à disposition pour chaque candidat.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	22/28

ANNEXE 2

CORRESPONDANCES DU TP

Le titre professionnel Assistant commercial est composé de certificats de compétences professionnelles (CCP) dont les correspondances sont :

	Assistant commercial Arrêté du 10/07/2020		Assistant commercial Arrêté du 31/07/2025
CCP	Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain	CCP	Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
CCP	Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	CCP	Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	23/28

ANNEXE 3

GLOSSAIRE DU REFERENTIEL D'EVALUATION (RE)

Entretien final

Il permet au jury de s'assurer que le candidat possède :

- la compréhension et la vision globale du métier quel qu'en soit le contexte d'exercice ;
- la connaissance et l'appropriation de la culture professionnelle et des représentations du métier.

Lors de l'entretien final, le jury dispose de l'ensemble du dossier du candidat, dont son dossier professionnel.

Entretien technique

L'entretien technique peut être prévu par le référentiel d'évaluation. Sa durée et son périmètre de compétences sont précisés. Il permet si nécessaire d'analyser la mise en situation professionnelle et/ou d'évaluer une (des) compétence(s) particulière(s).

Mise en situation professionnelle

Il s'agit d'une reconstitution qui s'inspire d'une situation professionnelle représentative de l'emploi visé par le titre. Elle s'appuie sur le plateau technique d'évaluation défini dans l'annexe 1 du référentiel d'évaluation.

Présentation d'un projet réalisé en amont de la session

Lorsqu'une mise en situation professionnelle est impossible à réaliser, il peut y avoir présentation d'un projet réalisé dans le centre de formation ou en entreprise. Dans cette hypothèse, le candidat prépare ce projet en amont de la session. Dans ce cas, la rubrique « Informations complémentaires concernant la présentation du projet réalisé en amont de la session » mentionne en quoi consiste ce projet.

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	25/28

Questionnaire professionnel

Il s'agit d'un questionnaire écrit passé sous surveillance. Cette modalité est nécessaire pour certains métiers lorsque la mise en situation ne permet pas d'évaluer certaines compétences ou connaissances, telles des normes de sécurité. Les questions peuvent être de type questionnaire à choix multiples (QCM), semi-ouvertes ou ouvertes.

Questionnement à partir de production(s)

Il s'agit d'une réalisation particulière (dossier, objet...) élaborée en amont de la session par le candidat, pour évaluer certaines des compétences non évaluables par la mise en situation professionnelle. Elle donne lieu à des questions spécifiques posées par le jury. Dans ce cas, la rubrique « Informations complémentaires concernant le questionnement à partir de production(s) » mentionne en quoi consiste/nt cette/ces production(s).

SIGLE	Type de document	Code titre	Millésime	Date dernier JO	Date de mise à jour	Page
ACom	RE	TP-01285	04	07/08/2025	07/08/2025	26/28

Reproduction interdite

Article L 122-4 du code de la propriété intellectuelle

"Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque."

