



BAC / NIV 4

Conseiller-ère Commercial-e

TITRE RNCP 37717

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION



La clé de votre réussite, c'est **vous** !

Objectifs de la formation



Le titre professionnel de **Conseiller Commercial** vise à former les commerciaux performants de demain. À l'issue de la formation, vous serez en mesure de prospecter et développer votre portefeuille clients, conduire des entretiens de vente efficaces, fidéliser votre clientèle, et contribuer activement à la croissance du chiffre d'affaires de votre entreprise.

PUBLIC VISÉ :

Tout Public

Pré-requis : Être titulaire d'un Diplôme de niveau 3

MODALITES DE FORMATION :



Formation Initiale ou alternance

Entrée possible toute l'année

Durée de la formation :
1an - 496 heures



Rythme :
1 jour en centre
4 jours en entreprise

Tarifs : Initiale
8333 €* Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

*Pris en charge par l'OPCO et l'entreprise en cas d'alternance

CHIFFRES CLÉS

Indicateurs en cours de calcul



Nouvelle formation

MODALITES D'INSCRIPTION

Dossier - Test de positionnement - Entretien



Délai d'accès après validation du dossier



CONTACT

Directeur Commercial

DAVID AMANOU

david@prisma-formations.com

06 52 58 48 98





METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, étude de cas,
mises en situation, travaux pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Quizz, QCM
Évaluation en cours de formation ECF
Examen Final

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 - Prospecter un secteur de vente

Module 1 - Veille commerciale
Module 2 - Plan d'actions commerciales
Module 3 - Techniques de prospection omnicanal
Module 4 - Analyse des performances commerciales

Bloc 2 - Accompagner le client et vendre

Module 5 - Image professionnelle et communication
Module 6 - Conduite de l'entretien de vente
Module 7 - Suivi des ventes et gestion des litiges
Module 8 - Fidélisation et expérience client

Modules transversaux

Culture générale économique et commerciale
Handicap et inclusion en relation client
Techniques de recherche d'emploi
Savoir être en entreprise

Modules certification

Dossier professionnel
Examens blancs
Préparation Jury
Examen final

EXAMEN - VALIDATION :

Le titre professionnel de Conseiller Commercial est composé de 2 CCP :

CCP 1 - Prospecter un secteur de vente

Assurer une veille professionnelle et commerciale
Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
Mettre en œuvre la démarche de prospection
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP 2 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Fidéliser en consolidant l'expérience client

Pour obtenir le titre professionnel, le candidat doit satisfaire aux épreuves du titre prévues conformément au référentiel d'évaluation. En cas de validation partielle, il est possible d'acquiescer les CCP manquants durant toute la durée de validité du titre. Il n'existe pas de passerelle pour ce titre professionnel.

ACCESSIBILITÉ :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins d'adaptation.

Référente Handicap

Julie MAAREK

psh@prisma-formations.com

07 67 23 79 23



Déroulement de l'examen : Durée totale 04h00

Mise en situation professionnelle : Durée 01h45
Entretien technique : Durée 00h55
Questionnements à partir de production : 01h10
Entretien final : 00h10

Organisme certifié Qualiopi

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat n° : 763 OF Ind 3
Délivré le : 21/06/2024
Valide jusqu'au : 22/03/2027

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation - Actions de formation par apprentissage