



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 : Formation de niveau 3 recommandée

#### 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  
Contrat d'apprentissage  
8333 €\* 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 :

Evaluations pédagogiques : Epreuves nationales formatives, contrôle des connaissances  
Evaluations transverses : Evaluations professionnelles - Auto-évaluation  
Evaluation certificative : Le grand Oral

## 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 la certification professionnelle, le candidat doit valider les 4 blocs de compétences, le dossier professionnel, avoir un taux d'assiduité  $\geq 80\%$ , 80 jours de présence/an en entreprise. Possibilité de s'inscrire aux épreuves de remplacement et/ou session unique de rattrapage l'année suivante.

**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

## 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



Organisme certifié Qualiopi



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