



Conseiller Commercial (H/F)

(Certification Professionnelle de niveau 4)

01/10/2024

INFORMATIONS GÉNÉRALES :

N° de fiche : RNCP37717

Code(s) NSF : 312 - Commerce, vente / 312t - Négociation et vente

Formacode(s) : 34581 - Technico-commercial / 34582 - Négociation commerciale

Date d'enregistrement de la formation : 13-07-2016

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-07-2028

Certificateur :

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site internet
MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION	11000007200014	-	

PRÉSENTATION

La formation prépare au métier de conseiller commercial. Elle permet ainsi :

- d'acquérir des compétences pour prospecter des entreprises et des particuliers,
- développer un portefeuille client, un chiffre d'affaires.
- de mettre en œuvre la démarche commerciale de l'entretien de vente à la fidélisation de la clientèle.

PUBLIC CONCERNE :

- Demandeurs d'emploi
- Salariés
- Apprentis

Document actualisé le 18/09/2024



PRE-REQUIS :

- Niveau 3 (CAP-BEP) ou Niveau 4 (Bac)
- Avoir un fort intérêt pour la relation client (aisance de contact, bonne élocution, bonne présentation)
- Maîtriser les savoirs de base (français, informatique, capacité rédactionnelle)
- Titulaire du Permis B
- Disposer d'un moyen de déplacement
- Maîtrise de la langue française écrite et orale

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Former des professionnels capables de conduire des actions commerciales efficaces et de développer une relation client durable.

- Acquérir les compétences pour réaliser des négociations, gérer des portefeuilles clients, et développer des stratégies commerciales.

Connaissances et compétences attendues à l'issue de la formation :

Le ou la titulaire du Titre Professionnel Conseiller commercial (H/F) exécute de manière professionnelle et autonome les techniques du métier.

Il ou elle est capable de :

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

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

Document actualisé le 18/09/2024

**DUREE ET HORAIRES :**

- 400 heures de formation -8 heures par semaine
- Horaires : de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (aménagements possibles si besoin)

LIEU :

- Local de formation situé au 52, rue Nelson Mandela, 97419 LA POSSESSION

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Entrées en formation tous les mois.
- Délai moyen d'accès : 1 à 3 mois après l'inscription, selon les places disponibles.
- Formation en présentiel

TARIFS :

- 8 333 euros TTC

MOYENS PEDAGOGIQUES :

ESCALE FORMATIONS développe ses activités dans une démarche d'éducation populaire, avec une attention particulière portée à l'accessibilité et l'échange entre participants. Pour chaque formation, le cadre de fonctionnement du groupe s'appuie sur le respect, l'écoute et la bienveillance.

Au cours des formations, le formateur alterne entre exercices pratiques et apports théoriques. Des séquences de travail sont prévues afin de permettre aux participants une mise en application immédiate.

Le formateur tient compte de la situation de chaque apprenant et se base sur les expériences, les connaissances et les questions particulières des participants pour nourrir le groupe de cas concrets.

- Cours en groupe avec exercices pratiques.
- Coaching personnalisé.
- Simulations de négociation commerciale.

Document actualisé le 18/09/2024



MODALITES D'ÉVALUATION :

Évaluation des acquis

- Évaluation continue (études de cas, mises en situation).
- Validation finale par passage d'une épreuve devant un jury.
- Délivrance de la certification "Conseiller Commercial" (RNCP 37717), reconnue au niveau national.

Recueil de satisfaction

- En fin de session, un temps d'évaluation est proposé et prend deux formes : un questionnaire écrit détaillé et anonyme et un tour de table. Les participants sont également invités à échanger avec le formateur de manière individuelle si nécessaire.
- Dans les 6 mois suivants la fin de la formation, un nouveau questionnaire est envoyé aux participants afin de les interroger sur l'application concrète des contenus de formation.

HANDICAP :

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec vous et à travers un questionnaire les différents aménagements et adaptations que nous pouvons mettre en œuvre pour favoriser votre apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre référent Audrey SUMON par téléphone au 02 62 02 43 50 ou par mail à handicap@monorganisme.fr

CONTENU

La formation couvre les modules suivants :

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**

Document actualisé le 18/09/2024



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

INTERVENANT :

Sandrine ANELARD

Formateur et consultant spécialisé en management de la qualité et expérimenté auprès des organismes de formation.

CONTACTS :

ESCALE FORMATIONS
06 93 50 88 24
escale.formations@outlook.com

TAUX DE REUSSITE :

Nous sommes un nouveau Centre de Formation d'Apprentis (CFA) et la formation 'Conseiller Commercial' (RNCP 37717) est proposée pour la première fois. En conséquence, nous ne disposons pas encore de taux de réussite mesurable. Nous prévoyons de suivre les résultats de nos apprentis via une évaluation continue et de calculer les taux de réussite après la validation de la première session complète. Les taux seront publiés sur notre site internet et mis à jour annuellement. En parallèle, nous nous engageons à mesurer la satisfaction des apprenants à chaque étape du parcours de formation.

Voici les indicateurs prévisionnels :

Taux d'obtention du diplôme ou titre professionnel :	%
Taux de poursuite d'études :	%
Taux d'interruption en cours de formation :	%
Taux d'insertion professionnelle :	%
Valeur ajoutée de l'établissement :	.. points
Taux de rupture des contrats d'apprentissage :	%

Document actualisé le 18/09/2024