



*Titre Professionnel*  
**Conseiller Commercial**



*Code de la Fiche RNCP : 37717 Niveau 4  
Date de début des parcours certifiants : 31-07-2023*

Ministère du  
travail, du plein  
emploi et de  
l'insertion




## Objectifs de la formation :

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

## Préparer au Titre Conseiller Commercial

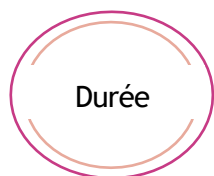
-  Prospecter un secteur de vente (**Bloc 1**)
-  Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (**Bloc 2**)

## Conditions d'accès

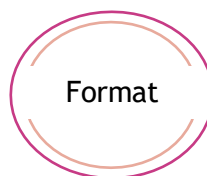
-  Tout Public
-  Prérequis :  
Un diplôme de niveau 3 ou justifier d'une expérience professionnelle significative
-  Dans tous les cas :
  - Utilisation courante du Pack Office,
  - Bonne maîtrise de l'expression orale
  - Bonne maîtrise de l'expression écrite

-  Notre organisme dispose d'un référent handicap

## Organisation de la formation



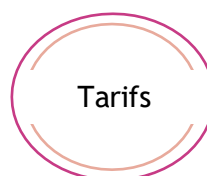
**Durée**  
510 H  
230H de formation + 280H de stage



**Format**  
Présentiel et Continue



**Dates**

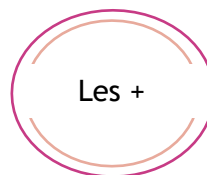


**Tarifs**

5000 € Net



**Participant**







**Les +**

Intervenant diplômé  
Accompagnement  
Ludo pédagogie

## Contenu de la formation :





### Bloc 1 : Prospecter un secteur de vente :

#### Objectifs pédagogiques

-  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 comptes

## Bloc 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services :

### Objectifs pédagogiques :

-  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

## Validation de la formation :




Certificat de fin de Formation  
Titre Professionnel Formateurs Professionnels d'Adultes

Les 2 blocs permettent d'accéder au titre professionnel de Formateurs Professionnels d'Adultes  
Des qualifications partielles sous forme de CCP (Certifications de Compétences Professionnelles) peuvent être obtenues en suivant 1 ou plusieurs modules dans la limite de validité du titre (Cf tableau ci-dessous)





Numéro et intitulé du Bloc	N° Fiche CCP	Intitulé Fiche CCP
1 Prospecter un secteur de vente	1	Assurer une veille professionnelle et commerciale
	2	Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
	3	Mettre en œuvre la démarche de prospection
	4	Analyser ses performances commerciales et en rendre comptes
2 Accompagner le client et lui proposer des produits et des services	5	Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
	6	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
	7	Assurer le suivi de ses ventes
	8	Fidéliser en consolidant l'expérience client

## Moyen pédagogiques et techniques

### Pédagogiques

-  Méthodes Pédagogiques actives
-  Technique d'animations proactive
-  Ludo pédagogie
- Mise en situation réalistes
- Expertise des formateurs

### Techniques

-  Salle équipée
-  Vidéo projecteur
-  Ordinateurs portables avec suite bureautique
-  Plateforme LMS (Classroom)

## Moyens d'encadrement

Nom et Prénom	Fonction	Domaines d'interventions en formation
	Formatrice indépendante	
	Formatrice Indépendante	

## Moyens et méthodes d'évaluation

### Moyens

- Feuille de présences signées par le stagiaire et le formateur toutes les demi-journées.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Méthodes

- Quizz
- Ateliers
- Tests
- Mise en situation
- Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud et à froid.

Délai d'accès : Moins d'un mois

## Responsable

Audrey Mouret  
06-23-77-22-20

[audrey@capformationstarn.fr](mailto:audrey@capformationstarn.fr)