



# Titre Professionnel

# Conseiller Commercial

**RNCP - 37717**

**Niveau 4 - BAC**

Présentiel / Distanciel / Blended

**451h** en formation

Nombre d'heures en structure d'accueil variable

**12 mois** de contrat en entreprise

## OBJECTIFS

Véritable moteur de croissance, le conseiller commercial déploie une stratégie de prospection multicanale pour conquérir de nouveaux marchés. Entre outils numériques et échanges de proximité, il cultive son portefeuille client avec un objectif majeur : l'excellence commerciale et le développement du chiffre d'affaires.



## PROGRAMME

1

### Bloc 1 - Prospecter un secteur de ventes

- 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

### Bloc 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

Bloc de compétences	Modules	Durée
<b>Prospecter un secteur de vente</b>	La production de documents	7 H
	Méthode de rédaction	7 H
	Word	7 H
	Excel	14 H
	Power point	7 H
	Outils collaboratifs	5 H
	Environnement d'entreprise	7 H
	Gestion, organisation et planification	14 H
	Collecte de l'information	5 H
	Prospection clientèle	35 H
	Communication orale	21 H
<b>Accompagner le client et proposer des produits et services</b>	Négociation vente	42 H
	Droit commercial	14 H
	Activité économique	14 H
	Marketing	28 H
	Pilotage de l'activité commerciale	21 H
	Réponse à appel d'offre	10,5 H
	Gestion commerciale et suivi comptable (EBP)	14 H
	Les achats	10,5 H
	Gestion des stocks	10,5 H
	L'unité marchande	14 H
<b>Accompagnement à la réussite et insertion</b>	Présentation programme et modalités	5 H
	Methodologie examen, écrit, oral et com	5 H
	Citoyenneté et engagement	7 H
	Techniques de recherche d'emploi	5.5 H
	Séminaire cohésion et innovation métier	70 H
	Suivi coaching et accompagnement	37 H
	Passage de l'épreuve	14 H
	<b>TOTAL</b>	<b>451 H</b>

## DES LOCAUX ACCESSIBLES À TOUS

Dans le cadre de notre démarche d'inclusion et de notre certification Qualiopi, nous veillons à ce que nos espaces d'accueil et de formation s'adaptent à chacun :

- Accueil adapté : Une prise en charge attentive et personnalisée dès votre arrivée.
- Accessibilité PMR (Rez-de-chaussée) : Toute la partie basse de notre bâtiment est entièrement aménagée et accessible aux personnes à mobilité réduite.
- Garantie Qualiopi : Une conformité validée par notre certification, assurant des conditions d'accueil optimales sur notre espace accessible.

## LES MODALITÉS D'ACCÈS :

1

### Étude du dossier

Nous examinons attentivement votre dossier ainsi que votre projet professionnel.

2

### Rendez-vous

Nous procéderons ensuite à l'organisation d'un entretien, qu'il soit en présentiel ou par téléphone, ainsi qu'à la réalisation d'un test de positionnement.

3

### Après étude du dossier

Votre candidature sera examinée en détail, et une décision d'acceptation ou de refus sera établie en fonction de l'analyse de votre dossier ainsi que de la faisabilité de votre projet.

## PRÉ-REQUIS

- Compétences linguistiques : Maîtrise obligatoire de la langue française (lire, écrire et parler).
- Âge : Être âgé de 16 ans minimum à 29 ans révolus.  
Au-delà de 29 ans, des dérogations et exceptions spécifiques sont possibles.
- Accessibilité Handicap : La formation est totalement accessible aux personnes en situation de handicap, pour lesquelles aucune limite d'âge ne s'applique.
- Réussite au test de positionnement.
- Aucun diplôme obligatoire

## MÉTIERS CIBLÉS

- Conseiller/conseillère commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Commercial(e)
- Prospecteur/prospectrice commercial(e)
- Délégué(e) commercial(e)

## POURSUITE DE FORMATION

Suite à cette formation, une poursuite d'étude est possible sur un niveau de qualification supérieur ou transverse :

- TP Négociateur technico-commercial
- TP Manager d'établissement marchand
- (MCO)
- BTS Management Commercial Opérationnel

## FINANCEMENT

Tarif annuel de la formation : **8333€**

Possible financement par :

- France Travail
- En apprentissage, pris en charge à 100% par l'opérateur de compétences de votre employeur



# LES ATOUTS DE NOTRE ACCOMPAGNEMENT POUR VOTRE RÉUSSITE

- **Un coaching sur mesure** : bénéficiez d'un encadrement personnalisé et d'un suivi régulier par nos formateurs experts.
- **Un calendrier flexible** : profitez d'un planning sur mesure, ajusté selon vos contraintes.
- **Vos espaces d'apprentissage connectés** : suivez pas à pas votre progression grâce à Campus Skills, la plateforme qui recense et cartographie en temps réel les compétences évaluées par votre formateur référent tout au long de votre parcours.
- **En complément**, connectez-vous à Nellapp pour accéder à tous vos cours, vous entraîner grâce à des quiz et vous exercer sur des cas pratiques.
- **Une équipe à votre disposition** chaque jour sur place pour un accompagnement de proximité.
- **Un formateur dédié du début à la fin** : un formateur référent vous épaulé à chaque étape. Il ajuste votre parcours si nécessaire, vous aide à décrocher votre formation, assure le lien avec votre entreprise et vous accompagne vers l'emploi.
- **Une pédagogie adaptée** : des outils, des supports de cours et des méthodes d'apprentissage ajustés sur mesure pour répondre à vos besoins spécifiques.
- **Un interlocuteur dédié** : un référent handicap est à votre entière disposition tout au long de votre parcours pour coordonner votre suivi et favoriser votre réussite.

## LES MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Les blocs de compétences peuvent être validés indépendamment les uns des autres.

Toutefois, l'obtention de la certification du Titre Professionnel est conditionnée à la validation de l'ensemble des blocs de compétences.

En cas d'échec, une session de rattrapage est possible dans un délai maximal de trois mois après l'examen.

En cas d'échec à certains blocs, le(s) bloc(s) validé(s) restent acquis. Le(s) bloc(s) non validé(s) devra ou devront faire l'objet d'un rattrapage dans le délai mentionné ci-dessus.

Tout au long de la formation, des évaluations et devoirs notés sont planifiés en vue de la préparation à l'examen final.

L'examen final se déroule en présence d'un jury de deux professionnels soit une épreuve divisée en 4 parties :

- 1 mise en situation professionnelle (1h45)
- 1 entretien technique (55min)
- 1 questionnement à partir de production(s) (1h10)
- 1 entretien final (10min)

**Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 04H00**

**Pour plus de détails : [cliquez ici](#)**



✉ [contact@exedra-academie.com](mailto:contact@exedra-academie.com)

☎ 04 90 01 25 94

📍 1716 Chemin des Castillonnes 13550 Noves

*Le savoir d'aujourd'hui, les compétences de demain !*