



PROGRAMME TITRE PROFESSIONNEL
CONSEILLER COMMERCIAL

RNCP - 37717 - NIVEAU 4 / BAC

Objectifs et contexte :

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.

Programme :

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

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

Les modalités d'évaluations :

Évaluation des compétences : Les candidats doivent démontrer leur maîtrise des compétences en prospection, négociation, et suivi client à travers des mises en situation et des dossiers professionnels.

Examen final : Présentation orale et entretien avec le jury, visant à évaluer les connaissances théoriques et pratiques sur les missions d'un négociateur technico-commercial.

Certification et délivrance du titre : Une fois toutes les épreuves réussies, le titre professionnel est délivré.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 04 h

Programme sur 12 mois :

Bloc	Module	Heures
Prospecter un secteur de vente	Environnement d'entreprise	17,5
	Collecte de l'information	21
	Gestion, organisation et planification	24,5
	Marketing	24,5
	Prospection clientèle	21
	Négociation vente	28
	Pilotage de l'activité commerciale	21
	Excel	17,5
Accompagner le client et lui proposer des produits et des services	Communication orale	21
	Réponse à appel d'offre	17,5
	Négociation vente (relation client)	21
	Gestion des stocks	17,5
	Comptabilité Commerciale CIEL	21
	Les achats	17,5
	Fidélisation (Expérience Client)	24,5
Accompagnement à la réussite et Intégration Professionnelle	Présentation du Programme et Modalités d'Évaluation	7
	Citoyenneté et Engagement	7
	Techniques de Recherche d'Emploi	7
	Séminaire de Cohésion et Innovation Métier	70
	Suivi de Coaching et Accompagnement à la Réussite	35
	Passage de l'Épreuve	14
		455 H