

# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL NIVEAU 4



Durée de la formation : 525 h en centre et 210 h en entreprise

En présentiel et/ou à distance

## NATURE DE LA CERTIFICATION

- + Inscrit au RNCP au niveau 4 par Arrêté du 12/12/2017 paru au Jo du 21/12/2017 relatif au titre professionnel délivré en partenariat avec le Ministère chargé de l'Emploi
- + Codes : RNCP 31005 et NSF 312t

## PUBLIC

- + Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- + Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

## OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- + Construire et sécuriser le parcours de formation et d'intégration professionnelle personnalisés
- + Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers de la vente et du commerce par le biais de stage en entreprise, l'intervention de professionnels

## TARIFS

- + Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- + Pour les salariés, prise en charge au coût contrat OPCO publié sur : <https://www.francecompetences.fr>
- + En individuel payant, se référer au prix indiqué sur : <https://www.moncompteformation.gouv.fr>

## UNE FORMATION, UN MÉTIER

- + Le Conseiller Commercial (CC) s'occupe d'un portefeuille de clients, promeut les produits de son entreprise et prospecte de nouveaux clients.
- + Il a la délicate mission de trouver les produits adaptés à chacun, de vendre tout en fidélisant
- + Il s'occupe d'un périmètre géographique donné et prospecte de nouveaux clients pour proposer ses produits. Un travail qu'il peut aussi faire depuis la plateforme téléphonique de son entreprise

## MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- + 2 dates d'information sont planifiées en amont de l'action de formation de J-15 à J-45
- + Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation
- + Des entrées par module sont possibles tout au long de la formation

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- + Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- + Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

## LIEUX DE LA FORMATION

- + Centre-Val de Loire, Normandie et Pays-de-la-Loire

# CONTENU ET OBJECTIFS DE FORMATION

---

## CCP 1 : PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- + **Module 1** : Assurer une veille professionnelle et commerciale
- + **Module 2** : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- + **Module 3** : Prospecter à distance
- + **Module 4** : Prospecter physiquement
- + **Module 5** : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

## CCP 2 : VENDRE EN FACE À FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES RÉFÉRENCÉS AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS

- + **Module 1** : Représenter l'entreprise et valoriser son image
- + **Module 2** : Conduire un entretien de vente
- + **Module 3** : Assurer le suivi de ses ventes
- + **Module 4** : Fidéliser son portefeuille client

## CONTENUS TRANSVERSES

- + Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel
- + Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- + Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés
- + Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale ;
- + Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale

## MÉTHODES MOBILISÉES

---

- + Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques

## PRÉREQUIS

---

- + Projet professionnel validé dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)
- + Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout et assise prolongée
- + Maîtrise des calculs de base en mathématiques
- + Maîtrise de la lecture (compréhension d'un texte simple) et l'écriture (rédaction de phrase simple)
- + Bases de l'outil informatique
- + Sens du relationnel

## SÉLECTION & ÉVALUATION

---

### Évaluations à l'entrée :

- + Présentation de la formation en information collective
- + Tests de positionnement
- + Entretien individuel

### Évaluations planifiés tout au long de la formation :

- + Évaluations formatives
- + Évaluations sommatives

### Évaluations finales :

- + Attestation de compétences
- + Passage du titre suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences

