

- Alternance / Initial
- RNCP Niveau 4
- Code RNCP : RNCP37717
- 1 an

Titre Professionnel Conseiller Commercial

PRÉSENTATION

Le Titre Professionnel Conseiller Commercial forme des professionnels capables de vendre des produits, des services ou des solutions pour le compte d'une entreprise. Le conseiller commercial organise son activité de prospection en s'appuyant sur le plan d'actions commerciales de l'entreprise. Il valorise les offres de l'entreprise et apporte des conseils adaptés aux besoins des prospects et clients. Ses missions incluent la veille professionnelle, la prospection, la négociation, la conclusion de ventes et le suivi clientèle, le tout dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

CERTIFICATION

Le Titre Professionnel Conseiller Commercial est enregistrée au RNCP par Le ministère de travail au niveau 4.

Fiche RNCP n°37717, enregistrée le 31-07-2023

Code NSF 312 : Commerce, vente - 312t : Négociation et vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/>



PRÉREQUIS

Aucun diplôme spécifique n'est requis pour accéder à cette formation. Toutefois, des compétences en communication, une aisance relationnelle, une capacité d'écoute et une motivation pour les métiers de la vente sont recommandées. Une première expérience dans le domaine commercial peut être un atout.

MÉTHODES

Les méthodes mobilisées incluent un face-à-face pédagogique, des mises en situation répétées, une participation active, des exercices pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples puis appliqués en situation pour favoriser l'apprentissage efficace.

MODALITÉS

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Étude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du diplôme est soumise aux modalités d'examen.

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- Licence Professionnelle Métiers du Commerce et de la Vente
- Certifications professionnelles spécialisées

MÉTIER - DÉBOUCHÉS

- Conseiller(ère) commercial(e).
- Attaché(e) commercial(e).
- Commercial(e).
- Prospecteur(trice) commercial(e).
- Délégué(e) commercial(e)
- Employé(e) de libre-service.

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
 - Statut salarié.e en contrat de professionnalisation - Statut salarié.e. en contrat d'apprentissage
- Formation continue :
 - Statut stagiaire de la formation continue

RYTHME

Pour l'alternance :

- 2j en centre de formation / 3j en entreprise
- pour formation en initial : nous consulter

DURÉE

- 12 mois dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
- 12 mois dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

PROGRAMME

Module 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

Module 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

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LE COORDINATEUR DE LA FILIÈRE :

Il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

LE FORMATEUR-ICE RÉFÉRENT DU DISPOSITIF :

Il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS TECHNIQUES :

Ils sont experts dans leur domaine d'intervention.

LE RÉFÉRENT HANDICAP :

Il s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

COÛT FORMATION

Étude du dossier de candidature, test de positionnement, entretien de motivation.

En Alternance, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
En Initial, merci de nous consulter.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Contact :

contactlyon@cifep.fr
04 27 02 74 68



CIFEP Lyon
30 rue de la Baisse
69100 Villeurbanne

www.cifep.fr

Plus d'infos
sur notre site internet :

