

DEMAIN JE SERAI ...



Niveau  
4

| Pré-requis  | Conditions d'admission  | Diplôme visé   |
|---|---|--|
| Niveau 3 en commerce et/ou expérience professionnelle | Entretien, tests de positionnement et vérification des pré-requis | Titre du ministère chargé de l'emploi de niveau 4 enregistré au RNCP 31005 |

## OBJECTIFS

Le Titre professionnel Conseiller Commercial vous permettra d'acquérir les compétences pour exercer les fonctions polyvalentes de conseiller commercial dans les entreprises.

Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

## MISSIONS / COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Le conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Afin d'obtenir des rendez-vous, il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques.

## QUALITÉS ET APTITUDES

- Capacités relationnelles (accueil, travail en équipe...)
- Connaissances des outils de bureautique et de communication et logiciels professionnels
- Capacités d'adaptation et d'organisation
- Facilités dans l'expression écrite et orale (rédaction et présentation de documents)

## FORMATION

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Durée</b>             | 980 heures ; durée individualisée en fonction des besoins du stagiaire (dont 5 semaines de stage pratique en entreprise ou FEST)   |
| <b>Sessions</b>          | Entrées et sorties permanentes ; nous consulter pour les dates de session  |
| <b>Alternance</b>        | 1 jour en formation - 4 jours en entreprise par semaine sur 18 à 24 mois   |
| <b>Formation</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Temps partiel / temps complet en fonction des besoins du stagiaire</li> <li>• Blocs de compétences</li> <li>• Présentiel et distanciel</li> </ul>                                     |
| <b>Lieu de formation</b> | Nice et/ou Cannes  |
| <b>Public</b>            | Salarié CDD/CDI, demandeur d'emploi, particulier, étudiant (formation initiale)  |
| <b>Dispositifs</b>       | Projet de Transition Professionnelle, VAE, CPF, Plan de Développement des Compétences, Pro A, Contrat Unique d'Insertion, CSP, Contrat de Professionnalisation / Contrat d'Apprentissage et Contrat d'Apprentissage Monégasque |

Titre Professionnel  
Diplôme reconnu par l'État



# PROGRAMME DE FORMATION

## 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
- Prospecter à distance
- Prospecter physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

## MODULE 2

### VENDRE EN FACE A FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES REERENCES AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille client

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### 1 Le dossier professionnel (DP)

Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation.

La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).

### 2 L'épreuve de synthèse

L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.

### 3 L'entretien final avec le jury

L'entretien permet :

- de vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,
- d'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.

## MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.

La formation est individualisée, elle s'alterne entre méthode démonstrative et active.

Des tests de positionnement réalisés en amont de la formation permettent de confirmer les pré-requis, d'adapter la durée de la formation et d'individualiser le parcours.

Cours présentiel et distanciel – formation de groupe – parcours modulaires de formation – travail en autonomie (évaluations) – Stage en entreprise.

Des supports de cours fournis au stagiaire, des supports documentaires variés à disposition, exercices d'application, études de cas concrets ; Salles adaptées, 1 poste informatique par stagiaire, logiciels bureautique et comptable, accès à Internet haut débit, imprimante, photocopieur, tableau, paperboard, vidéoprojecteur, ...

L'Organisme de Formation met en œuvre les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires à la formation dans le respect de la qualification visée.

## EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début et en fin de formation; Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.

## MÉTIERS VISÉS

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

### Et après ?

Vous pourrez...

- poursuivre vers un Titre Professionnel Manager en Univers Marchand, un BTS Management des Unités Commerciales
- ou intégrer une entreprise et exercer l'un des métiers visés

