



### Objectifs

- Prospecter un secteur de vente
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance
- Prospecter physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Vendre en face à face des produits et des services référencés 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

### Programme de la formation

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. Le conseiller commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

#### CCP1 - Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Mettre en oeuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#### CCP2 - 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



#### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public



#### PRÉ-REQUIS

Avoir le niveau 3 (CAP/BEP)  
Compétences en communication orale et écrite ainsi qu'en bureautique



#### DURÉE

**En centre** : 550 heures  
**En entreprise** : 280 heures



#### COÛTS ET FINANCEMENTS

**Vous êtes Demandeur d'Emploi** :  
Formation financée par les financeurs publics selon les territoires  
**Vous êtes salarié.e** : Contactez nous



#### NOMBRE DE STAGIAIRES

Limité à 15 personnes



#### SANCTION/DIPLÔME

Titre Professionnel du Ministère du Travail de niveau 4 reconnu au RNCP sous le numéro RNCP37717 et enregistré le 31/07/2023  
Validation possible par bloc de compétences

## Titre Professionnel Conseiller(ère) Commercial(e) Niveau 4

### Débouchés / Métiers

#### Poursuite d'études :

Titre Professionnel d'Assistant(e) Manager d'Unité Marchande (MUM), BTS MCO, Titre professionnel NTC (négociateur technico-commercial)

#### Métiers :

Conseiller commercial / Attaché commercial / Commercial / Prospecteur commercial / Délégué commercial

#### Évolution possible :

Responsable des ventes, responsable d'équipe commerciale

### Modalités de recrutement

- Participation à une réunion d'information collective
- Tests de validation des pré-requis et entretien de motivation

### Méthodes pédagogiques

- Méthodes affirmatives, interrogatives, Ludopédagogie, de découvertes, participatives sur l'ensemble du référentiel du titre Conseiller Commercial
- Étude de cas et préparation
- 2 périodes de stage d'une durée de 4 semaines obligatoires
- Un Powerpoint sur les 4 thèmes indiqués sur la fiche action
- Travaux de groupe, Jeux de rôle, évaluation en cours de formation et préparation à l'examen
- Plateforme de formation digitale (FOAD)

### Modalités d'évaluation

À l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- Les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation
- Un Dossier Professionnel (DP)
- Une mise en situation professionnelle (Analyse d'une mise en situation professionnelle, sketch de vente sur des fiches produits du lieu de stage du candidat élaborées en amont du TP)
- Un entretien technique et final avec le jury (sur le Powerpoint du candidat préparé en amont de l'épreuve de la session du TP).

### Accessibilité

Si vous êtes reconnu.e « Travailleur Handicapé », nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur votre projet. Contactez notre référent handicap à l'adresse suivante [handicap@adapeco.com](mailto:handicap@adapeco.com)



**Ressource Handicap Formation**



### En quelques chiffres\*



**70% TAUX D'INSERTION**

\*Chiffres mis à jour chaque année en mars