



## 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 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

### 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

Nous consulter



### NOMBRE DE STAGIAIRES

Nous consulter



### SANCTION/DIPLÔME

Titre Professionnel du Ministère  
du Travail de niveau 4  
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 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).

### Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux sur l'ensemble du référentiel du titre (banque diAfpa « REAC CONSEILLER COMMERCIAL »)
- Étude de cas et préparation
- 1 Période de stage d'une durée de 4 semaines
- Préparation du Dossier professionnel + 4 dossiers pro sur 4 thèmes définis du référentiel d'examen
- Travaux de groupe, Jeux de rôle, évaluation en cours de formation et préparation à l'examen
- Plateforme de formation digitale (FOAD)