

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL – Niveau 4

SESSIONS 2026/2027 – Entrées et Sorties permanentes

LE MÉTIER : Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'identifier les besoins et attentes des prospects et clients, d'analyser les opportunités commerciales et les informations relatives au marché, d'élaborer et mettre en œuvre une démarche de prospection adaptée, d'appliquer les techniques de vente et de négociation, d'adapter son argumentation aux différents profils de clients, d'utiliser les outils numériques et les réseaux sociaux à des fins commerciales, et d'évaluer son activité et ses résultats afin de proposer des actions d'amélioration. Il sera également capable de développer et fidéliser un portefeuille clients dans le respect de la stratégie et des procédures commerciales de l'entreprise.

TYPE D'EMPLOI ACCESSIBLE : Conseiller commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Attaché commercial, Délégué commercial

EQUIVALENCES AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS : Aucun

VOIES D'ACCÈS AU TITRE PROFESSIONNEL :

En contrat d'apprentissage

En contrat de professionnalisation

Après un parcours de formation continue

MODALITÉS D'ACCÈS :

Processus de sélection : 1-entretien individuel (positionnement et motivation) 2- renseignement dossier de candidature 3- réalisation de tests de positionnement.

DÉLAIS D'ACCÈS : entre 3 semaines à 2 mois selon le dispositif.

PROGRAMME DE FORMATION

- ☐ **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
- ☐ **3. Modules transversaux et accompagnement**
 - Communiquer
 - Adopter un comportement orienté vers l'autre
 - Organiser ses actions
 - Mobiliser les environnements numériques
 - Préparation à la certification : DP, entraînement épreuves, entretien jury

ORGANISATION DE LA FORMATION

MODALITÉS D'ÉVALUATION :



- Évaluation des acquis : évaluation formative, évaluation en cours de formation (ECF)
- Évaluation périodes d'application pratique : bilan de la période en entreprise
- **Certification TP** (Mise en situation professionnel « 1h45 » ; Entretien technique « 00h55 min » ; Questionnement de production « 01h00 » ; Entretien final « 00h10 min » ; **CCP possible**)
- **Délibération du jury sur la base :** • du dossier Professionnel, • des résultats aux épreuves de la session d'examen, • de la mise en situation professionnelle, du questionnement • de l'entretien technique et final



MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas, de mises en situation professionnelles et de jeux de rôle. Utilisation de supports pédagogiques, ressources numériques et outils professionnels liés à l'activité commerciale. La formation privilégie une pédagogie active et participative, favorisant les échanges, la mise en pratique et l'accompagnement individualisé

CERTIFICATION & VALIDATION :

- Cette formation prépare à l'obtention du **Titre Professionnel « Conseiller Commercial » – Niveau 4, délivré par le Ministère du Travail.**

Le titre est composé de 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- CCP 1 : Prospecter un secteur de vente
- CCP 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

La validation des 2 CCP permet l'obtention du titre professionnel. Conformément au Référentiel de Certification, il est possible de valider un ou plusieurs CCP indépendamment. À partir de l'obtention d'un CCP, le candidat peut se présenter ultérieurement à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel complet, dans la limite de la durée de validité du titre (5ans). Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/#anchor4>

AGRÉMENT : formation Conseiller en Insertion Professionnelle obtenu par le ministère du Travail : **date enregistrement :** en cours – **Date de fin d'échéance :** 31/07/2028.



RÉSULTATS (à venir)

Taux de satisfaction : 1^{ère} session

Taux de réussite : 1^{ère} session

Taux d'insertion : 1^{ère} session

Dont :

Poursuite en étude : 1^{ère} session

Poursuite dans le métier : 1^{ère} session

Taux d'abandon : 1^{ère} session

DURÉE & RYTHME

Formation : 462 heures (dont 4 heures d'évaluation)

Alternance : 1 à 3 jours de formation / 2 à 4 jours en entreprise

Continue : 1 à 4 jours de formation /sem et
280 heures de stage en entreprise

TARIFS :

Entre 3900€ et 5000 €/stagiaire en formation continue
Entre 7000€ et 8000 € /stagiaire – Alternance selon la Convention Collective de l'employeur.

DISPOSITIFS DE FINANCEMENT :

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Plan de développement des compétences (OPCO)

CPF et autres dispositifs (FT/Région)

POUR QUI ?

•Demandeurs d'emploi

•Salariés en reconversion ou évolution professionnelle

•Alternants (apprentissage / professionnalisation)

•Personnes en situation de handicap

PRÉREQUIS :

- Avoir un diplôme de niveau 3 (CAP ou équivalent) en commerce ou équivalent et ou justifier d'une 1^{ère} expérience en relation client ou vente

CODE RNCP : 37717

MODALITÉS DE LA FORMATION

- Mixte (Présentiel & distanciel)

POURSUITE D'ÉTUDE : Le titulaire du Titre professionnel Conseiller commercial peut poursuivre son parcours professionnel par une formation complémentaire dans les domaines du commerce, de la vente, de la relation client ou du développement commercial, selon les conditions d'accès

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. Contactez notre **Référent Handicap** : Véronique BEGUE referent-handicap@admiaforma.fr

CONTACTS & INSCRIPTION

ADMIA FORMA

3 b rue Jules Olivier
97400 Saint-Denis

06 93 42 83 51

formation@admiaforma.fr

www.admiaforma.fr

Je candidate en ligne

SCANNEZ-MOI

