TITRE PROFESSIONNEL
CONSEILLER COMMERCIAL – Niveau 4 (RNCP 37717)

SESSIONS 2026/2027 – Entrées et Sorties permanentes

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.

PRÉREQUIS : Avoir un diplôme de niveau 3 (CAP ou équivalent) ou équivalent et ou justifier d'une 1ère expérience en relation client ou vente

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

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

MODALITES DE CERTIFICATION
Certification TP (Mise en situation professionnel; Entretien technique; Questionnement de production « Entretien final; **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.
Évaluation satisfaction : enquête de satisfaction stagiaire



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 connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/#anchor4

***AGRÉMENT** : formation Conseiller Commercial par le ministère du Travail : **date enregistrement** : en cours d'agrément du ministère du travail*

RÉSULTATS (à venir)
Taux de satisfaction : en cours
Taux de réussite : en cours
Taux d'insertion : 100% au démarrage
Dont :
Dans le métier : en cours

Poursuite en étude : en cours

Taux d'assiduités : 100% en 2026

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

DISPOSITIFS DE FINANCEMENT :
Contrat d'apprentissage et de professionnalisation avec prise en charge à 100% et rémunérer
Plan de développement des compétences (OPCO)
CPF et autres dispositifs (FT/Région)

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.

MODALITÉS DE LA FORMATION
Présentiel

DURÉE & RYTHME
Formation : 455 heures (dont 4 heures d'évaluation)
Alternance : 1 à 2 jours en centre de formation / Le reste en entreprise
Continue : 1 à 4 jours en centre de formation /sem et 280 heures de stage en entreprise obligatoire

POUR QUI ?
- Demandeurs d'emploi
- Salariés en reconversion ou évolution professionnelle
- Alternants (apprentissage / professionnalisation)
- Personnes en situation de handicap

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 propres à chaque certification ou formation.

TYPE D'EMPLOI ACCESSIBLE : Conseiller commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Attaché commercial, Délégué commercial
EQUIVALENCES AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS : Aucun

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 **veronique.begue@hotmail.com**

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