



RNCP 37717
Formacodes : 34582 ;
34581 ; 34593

Titre professionnel Conseiller(ère) Commercial(e) (Niveau 4)

Alternance : 1 semaine en Centre + 3 semaines en Entreprise

Durée : 420 h en Centre – Contrat en alternance de 12 mois maximum

Le métier-les missions

Le/la conseiller(ère) commercial(e) vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il/elle prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le/la conseiller(ère) commercial(e) organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Il/elle valorise les prestations, services et solutions de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux besoins du prospect/client. Il/elle exerce ses activités dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et de ses procédures et en accord avec sa hiérarchie.

Le/la conseiller(ère) commercial(e) valorise l'image de l'entreprise par une présentation positive de ses produits, services et solutions sur tous les canaux de communication. Il/elle adapte la démarche de prospection à la cible, contacte le Prospect/Client par le canal le plus approprié en fonction du contexte et du profil du Prospect/Client et suscite son intérêt pour le produit, le service ou la solution. Il/elle organise son activité dans le cadre fixé par l'entreprise et dans le respect des limites de sa responsabilité. Son niveau d'autonomie varie selon l'entreprise. Le/la conseiller(ère) commercial(e) dispose d'une autonomie d'organisation pour optimiser ses déplacements.

Les métiers accessibles

La dénomination les plus courantes des emplois accessibles sont les suivantes (A titre d'exemple) :

- Conseiller(ère) Commerciale(e),
- Attaché(e) Commercial(e),
- Commercial(e),
- Prospecteur(e) Commercial(e),
- Délégué(e) Commercial(e)

Prochaine(s) session(s)

Nous contacter pour obtenir les dates précises à l'adresse suivante: dg@idevformation.com

Objectifs : A la fin de la formation, les Alternant(e)s seront en capacité de (d') :

- ➔ **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
- ➔ **Accompagner un 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

Conditions d'accès

Prérequis : Pas de pré requis réglementaires

Prérequis préconisés : Maîtrise du français oral/écrit courant (Niveau B1 du CECRL), connaissances de base en bureautique

Lieu de formation

IDEV Châteaurenard 13160 : dg@idevformation.com
☎ : 04.90.94.36.88

IDEV Martinique (Fort-de-France) :
dg@idevformation.com
☎ : +596 696 30 28 11

IDEV Guadeloupe (Baie-Mahault) :
dg@idevformation.com
☎ : 05 90 02 63 44

Publics Concernés

Contrat d'Apprentissage :

- Avoir entre 16 et 29 ans (15 ans sous conditions ; âge maximum 34 ans sous condition),
- Pas d'âge limite : personne avec une RQTH, créateur/repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.

Contrat de professionnalisation :

- Jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale,
- Bénéficiaires du RSA ou ASS ou AAH ou les personnes sortant d'un contrat CUI,
- Demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans.

Modalités de recrutement et délais d'accès

Suite demande/candidature : le demandeur sera contacté dans les 48 heures par IDEV :

- Entretien collectif et/ou individuel
- Analyse du CV et mise en relation avec les entreprises partenaires

Délais d'accès : entre 7 et 1 mois

Coût de la formation

- 100% prise en charge par l'OPCO si contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Accessibilité

• Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- **Adaptation** du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- **Personnalisation** du parcours et déploiement de moyens de compensation en centre comme en entreprise

Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap dont PMR

Programme de la formation

Modules professionnels :

→ **BC1 : Prospecter un secteur de vente** (RNCP37717BC01)

→ **BC2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services** (RNCP37717BC02)

Horaires de la formation au sein du Centre :

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 h à 16h30

Méthodes mobilisées

Basée sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive, les méthodes et modalités pédagogiques utilisées sont axées sur l'individualisation des parcours au travers de :

- La pédagogie de l'alternance : Approche par compétences, Analyse des situations de travail (*Séances de retours réflexifs et d'entraînements à l'analyse de situations vécues en entreprise*), Etudes de cas
- Des outils dédiés : Livret d'Alternance, Travaux en sous-groupes, Fiches navette (*missions à réaliser en entreprise*), Plateforme LMS

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives tout au long du parcours (*Mises en situation, Etude de Cas, EPCF et auto-évaluation*) et certificatives basées sur les critères d'évaluation du référentiel du diplôme

Modalités de certification

Inscription et présentation à une session d'examen organisée par IDEV Formation en fin de parcours pour le compte du certificateur (*Ministère du Travail, du plein Emploi et de l'insertion*)

Possibilité de valider 1 ou des Blocs de compétences

Conformément au règlement d'examen :

→ **Mise en situation professionnelle** : Epreuve pratique (Durée 1h45) : mise en situation professionnelle (tenue d'un stand, contact prospect, entretien de vente, traitement d'une réclamation),

→ **Entretien technique** : Epreuve orale et écrite (Durée 55 mn) : exploitation du tableau de bord d'analyse de données et production d'un plan d'actions et d'une note de synthèse,

→ **Questionnement à partir de production(s)** : Epreuve orale (Durée 1h10) : présentation d'un diaporama préparé en amont de l'examen, questionnements du jury

→ **Entretien final** : (Durée 10 mn) avec le jury

Equivalences/ Passerelles autres certifications

Pas de liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations, mais seulement avec l'ancienne version de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :  **Lien à consulter :** [RNCP37717 - TP - Conseiller commercial](#)

Suites de parcours possibles et débouchés

- Les titulaires de ce Titre Professionnel peuvent avoir accès aux BTS ou à d'autres certifications de niveau 5 pour poursuivre leur parcours professionnel, dans le cadre de la formation tout au long de la vie,
- Exemples : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (RNCP38368), BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (RNCP35801), Titre Professionnel Manager d'équipe relation client à distance (RNCP38665), Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP38676), ...