

**TITRE PROFESSIONNEL**

# CONSEILLER COMMERCIAL

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Prospecter un secteur de vente.

Accompagner un client et lui proposer des produits et des services.

### 1 Catégorie

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation et/ou Action de formation par apprentissage selon L6211-2.

### 2 Public

Toute personne souhaitant obtenir une certification professionnelle dans les métiers du commerce et de la vente.

### 3 Prérequis

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle attestant d'au moins un niveau 3 de qualification ; Être éligible au droit au retour en formation initiale au sens de l'article D.122-3-1 du code de l'éducation : être un jeune âgé de 16 à 25 ans révolus sortant du système éducatif sans diplôme ou ne possédant que le diplôme national du brevet ou le certificat de formation générale.

### 4 Lieu de la formation

Les formations sont dispensées en ligne depuis notre plateforme et/ou en présentiel à Paris.



#### Certificateur

MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI  
 Référentiel : 2024 - Titre RNCP 37717  
 valide jusqu'au 31/07/2028.



**Niveau 4**  
**Équiv. Bac**  
 enregistré au RNCP

**462 heures**  
 Durée totale selon  
 financement (4 à 24mois)

**RNCP**  
 n° 37717

**Formation**  
 en continue ou alternance

# LE MÉTIER

Le conseiller commercial développe le portefeuille clients d'une entreprise en prospectant particuliers et professionnels, en face à face ou via des outils numériques. Il identifie les besoins, propose des solutions adaptées et conduit l'entretien de vente jusqu'à la conclusion. Il assure le suivi et la fidélisation de ses clients, tout en valorisant l'image de l'entreprise. Il analyse ses résultats, ajuste sa stratégie et contribue à la croissance commerciale dans le respect des objectifs fixés.

## POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

### Poursuite d'études

- ✓ Titre RNCP de niveau 5 (Bac+2)

### Débouchés professionnels

- ✓ Conseiller commercial
- ✓ Assistant commercial
- ✓ Attaché commercial
- ✓ Délégué commercial
- ✓ Prospecteur commercial

### Passerelles et équivalences

- ✓ **Passerelle** : Baccalauréat
- ✓ **Équivalence** : Bac

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

✓ L'inscription est réputée acquise lorsque : la convention ou le contrat de formation a été signé par les deux parties.

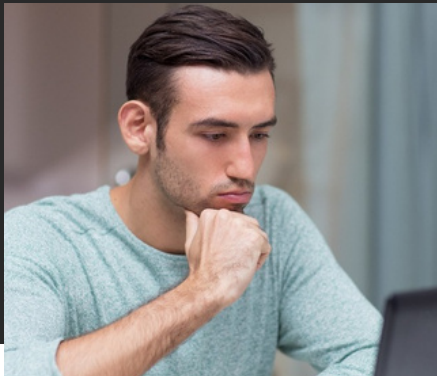
✓ Les délais d'accès à l'action de formation sont : en fonction des rentrées et en respectant un délai de 14 jours entre l'inscription et le début de la formation.

✓ Pour démarrer la formation (en ligne), l'apprenant doit disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels.

## TARIF DE LA FORMATION

✓ En alternance (en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation) les OPCO prennent en charge le coût de la formation.

Hors alternance, le prix net de TVA est de 5544 euros (soit 12euros/heure).



# CONTENU DE LA FORMATION

462 heures

Le référentiel de formation est organisé en 2 activités types, correspondant chacune à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) :

1

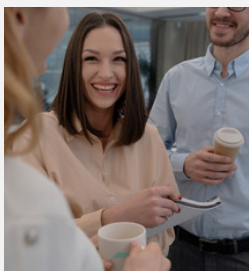


231 heures

## Prospecter un secteur de vente (CCP1)

- 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

2



231 heures

## Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (CCP2)

- 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

Si les candidats obtiennent seulement l'un des deux CCP, ils ont la possibilité de se représenter au CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve. Pour obtenir le titre professionnel Conseiller Commercial, vous devez valider les deux CCP (Certificats de Compétences Professionnelles) auprès d'un jury composé de professionnels.



# ÉVALUATION FINALE & SUIVI



## L'évaluation finale du titre professionnel NTC dure 4h00 (sur 2 jours)

Une convocation est envoyée au moins 45 jours à l'avance à tous les candidats.

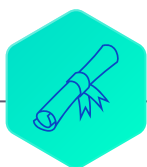
Les modalités d'évaluation sont définies par le référentiel d'évaluation consultable en ligne sur :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

Modalité	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	01h45	<p>En amont de la mise en situation, le responsable de session propose au candidat deux contextes d'entreprise qui commercialisent des produits ou des services. Le candidat choisit un contexte. La mise en situation comporte cinq parties</p> <p><b>PARTIE 1 : Pendant 45 minutes</b>, le candidat prend connaissance du contexte d'entreprise en dehors de la présence du jury. Une surveillance est requise.</p> <p><b>PARTIE 2 : Pendant 20 minutes</b>, le candidat tient un stand dans le cadre d'une manifestation commerciale reconstituée. L'un des membres du jury assure le rôle d'un prospect. Le candidat lui présente les produits ou les services de l'entreprise. Pendant cette phase de découverte des besoins du prospect, le candidat réunit les informations nécessaires pour un entretien de vente. Il renseigne la fiche client.</p> <p><b>PARTIE 3 : Pendant 5 minutes</b>, le candidat contacte le prospect par téléphone et prend rendez-vous avec lui.</p> <p><b>PARTIE 4 : Pendant 20 minutes</b>, le candidat conduit un entretien de vente en face à face avec le prospect. Il complète la fiche client.</p> <p><b>PARTIE 5 : Pendant 15 minutes</b>, le candidat traite une réclamation dans le cadre d'un entretien de suivi clientèle en face à face. Il complète la fiche client et la remet au jury</p>
Entretien technique	00h55	<p><b>L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle.</b> <b>Il comporte deux parties :</b></p> <p><b>Pendant 10 minutes</b> le jury questionne le candidat sur sa prestation lors de la mise en situation professionnelle et sur la prise en compte d'éventuelles situations de handicap. Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, en présence du jury, le candidat en prend connaissance, le renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions. L'un des membres du jury assure le rôle d'un supérieur hiérarchique.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, il questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord et de son plan d'actions.</p> <p><b>Pendant 15 minutes</b>, en présence du jury, le candidat rédige une note de synthèse destinée à son supérieur hiérarchique. La note résume les échanges relatifs à l'analyse du tableau de bord et du plan d'actions. Le candidat transmet la note au jury.</p>



Modalité	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
<b>Questionnement à partir de production(s)</b>	01h10	<p>Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.</p> <p>En amont de l'examen, le candidat conçoit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un diaporama</li> <li>- cinq fiches techniques de produits et ou de service.</li> </ul> <p>Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches techniques de produits ou de services.</p>
<b>Entretien final</b>	00h10	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.
<b>Durée totale de l'épreuve pour le candidat</b>		<b>04h00</b>

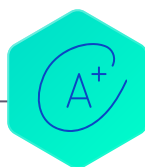


### Modalité de sanction de la formation

Un certificat de réalisation est envoyé à la fin de la formation.

À l'issue du parcours et sous condition de valider l'examen final, vous obtiendrez la certification professionnelle de niveau 4 : « Conseiller Commercial », enregistrée au RNCP par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

Fiche RNCP\* n°37717, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 09/07/2023, code NSF : 312t : Négociation et vente. 312 : Commerce et vente.



### Modalités d'évaluation des résultats

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances et compétences précisées dans les objectifs sont :

- Questions écrites (QCM...)
- Cas pratiques
- Mise en pratique
- Etude de cas



### Exécution de l'action de formation

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- Temps de connexion sur les plateformes de visio
- Temps de connexion sur la plateforme e-learning
- Réponses aux évaluations sommatives
- Évaluation des acquis en fin de session



# MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

## ➔ Assistance technique et pédagogique (Formation en ligne)

### Assistance technique

Pour la formation en ligne, un guide de connexion à notre plateforme de formation et à google Meet est envoyé avant l'entrée en formation. Une assistance technique est à disposition pendant toute la durée de la formation à l'aide d'un numéro de téléphone et d'une adresse mail dédiée. Le temps de réponse maximum est de 48h. **Mail : [assistance@inatec.fr](mailto:assistance@inatec.fr)**

### Assistance pédagogique

L'assistance pédagogique est assurée par plusieurs learning coaches en fonction des questions du candidat. Un lien avec prise de RDV dans les 48h est proposé aux candidats. Un numéro de téléphone et une adresse mail sont également à disposition des candidats. Une réponse dans les 48h est également assurée : **[assistance@inatec.fr](mailto:assistance@inatec.fr) ou au 0189715052.**

## ➔ Compétences des formateurs

Tous nos learning coach sont formateurs en titre professionnel et BTS dans des structures type OF et CFA et ont une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine où ils interviennent.

## ➔ Méthodes et outils pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

Etudes de cas  
Mises en pratiques  
Méthode expositive et interrogative

### Supports pédagogiques

Les supports de cours sont accessible 24/7 pendant toute la durée de la formation directement sur la plateforme. Lors des rdv en visioconférence avec le learning coach, un compte-rendu est envoyé systématiquement à la fin du rendez-vous.

Les cours ont lieu en e-learning sur une plateforme dédiée et les rdv avec les learning coach ont lieu sur un logiciel de visioconférence dédié à l'apprentissage



## Accessibilité & handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (selon la nature du handicap), avec aménagements et adaptations au cas par cas. La référente handicap est à disposition pour toute question avant, pendant ou après le bilan de compétences. Réponse sous 48h assurée.

✉ [referent.handicap@inatec.fr](mailto:referent.handicap@inatec.fr) ou au **0189715052 (touche n°5)**

