



BAC

Conseiller commercial (CC)

- ✓ 100 % Alternance
- ✓ Formation en 1 an*

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Mis à jour le 20 février 2025

Prérequis

Niveau Bac

Modalités d'évaluation

- ECF évaluations passées en cours de formation.
- Evaluation des acquis : tout au long du parcours, (mises en situation, quiz, études de cas)
Délibération du jury sur la base du :
- Dossier Professionnel (DP)
 - Le diaporama
- Les 5 fiches techniques de produits et ou de services
- Des résultats aux épreuves de la session d'examen
Evaluation satisfaction :
- Enquête de satisfaction stagiaire.

Modalité de la formation

Présentiel ou Distanciel

Handicap



Sur entretien uniquement afin d'évaluer les aménagements à prévoir.
Référent handicap Madame Bousba Amira : 07 61 51 25 00

Cette formation délivre le titre professionnel "Conseiller commercial" de niveau 4, enregistré au RNCP sous le n°37717, avec la date d'échéance de l'enregistrement au 31/07/2028 avec le certificateur suivant : le Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion.



Métier

Le conseiller commercial organise son activité de **prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC)** de l'entreprise. Il valorise les **prestations, services et solutions de l'entreprise** et apporte un conseil **adapté aux besoins du prospect/client**. Le conseiller commercial exerce ses activités dans le **respect de la politique commerciale de l'entreprise** et de ses procédures et en accord avec sa hiérarchie. Il conçoit et publie du contenu commercial, contribue à l'animation des communautés et met en œuvre les techniques du social selling.

Possibilités d'emplois : Conseiller commercial, Attaché commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Délégué commercial



Public

- Contrat d'apprentissage : Personnes jusqu'à 29 ans révolus
- Contrat de professionnalisation : Personnes de 30 ans et +



Modalités et délais d'accès à la formation

- Les modalités comportent : un entretien individuel ou collectif physiquement ou à distance
- Selon les places disponibles. Vous pouvez nous contacter au 01 89 70 31 64 pour plus d'informations.



Lieu de la formation

Visionnaire Institute
2-4 Bd du Général de Gaulle,
94270 Le Kremlin-Bicêtre

Notre plateforme dédiée en e-learning
Vous pouvez nous contacter
au 01 89 70 31 64
pour plus d'informations.



Durée et tarif

12 mois. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

En Alternance (apprentissage ou professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité.



Objectifs pédagogiques de formation

- Être capable d'appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Être capable d'appliquer le plan d'actions commerciales de l'entreprise.
- Être capable de concevoir des publications adaptés aux médias de communication de l'entreprise.
- Être capable d'analyser l'activité commerciale et présenter les résultats.

Moyens pédagogiques

Formation modulaire. Entretiens pédagogiques
Moyens pédagogiques : Diaporama - Support de cours
Accueil des stagiaires dans une salle dédiée et équipée (WIFI, table chaise, ordinateur adapté, TV, câble HDMI).

Méthodes pédagogiques

Une pédagogie orientée projet. Les matins sont réservés aux cours théoriques et les après-midis sont dédiés au développement de leur **business game**. L'intérêt, c'est la mise en application du cours théorique dans un contexte réaliste en offrant une expérience pratique et immersive qui permet aux élèves d'être acteur de leur apprentissage. Celui-ci est fondé sur leur entreprise d'accueil.



Programme détaillé y compris la modularisation

JOUR 1 JOURNÉE D'INTEGRATION : Accueil, présentation des objectifs de formation, présentation de la certification, des livrables, connaissance de l'environnement professionnel.

INTRODUCTION :

Module U1 : Introduction à la culture d'entreprise.
Objectif : Découvrir l'environnement d'une entreprise ainsi que le pôle commercial.

Module U2 : Stratégie commerciale d'une entreprise
Objectif : Comprendre l'environnement de travail du commercial.

Module U3 : Adopter la sobriété numérique.
Objectif : Comprendre la sobriété numérique

Module U4 : Le volet handicap
Objectif : Inclure le handicap dans ses pratiques professionnelles.

BLOC 1 : Prospecter un secteur de vente

CP1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale

CP2 : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité

CP3 : Mettre en œuvre la démarche de prospection

CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

CP5 : Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image

CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

CP7 : Assurer le suivi de ses ventes

CP8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

CP9 : Fidéliser en consolidant l'expérience client

L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 Conseiller commercial (CC).

Des qualifications partielles, sous forme de Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs blocs :

CCP/ blocs de compétences - Prospecter un secteur de vente = bloc 1

CCP/ blocs de compétences - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services = bloc 2

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Poursuites d'études envisagées :

✓ **TP - Négociateur techino-commercial (bac+2)**

✓ **Domaine du commerce**



<https://www.visionnaireinstitute.fr>



NOUS CONTACTER PAR TÉLÉPHONE :
01 89 70 31 64



HORAIRES
Notre équipe est disponible du lundi au vendredi de
9h00 - 18h00