



alternance

## CONSEILLER.ÈRE COMMERCIAL.E

> NIVEAU 4 (BAC) – RNCP N° 37717



> Le cursus **Conseiller.ère Commercial.e** te prépare à l'obtention d'un titre professionnel enregistré au **RNCP au niveau 4 (BAC)** reconnu par l'Etat. La formation te permet d'acquérir une expertise en développement d'un portefeuille clients B to B ou B to C et en réalisation du chiffre d'affaires et atteinte des objectifs fixés. Les techniques de prospection, d'argumentation, de conclusion d'une vente et de fidélisation des clients n'auront plus aucun secret pour toi.



### AU COURS DE LA FORMATION, TU VAS APPRENDRE À :

- > Organiser ton activité commerciale selon les objectifs fixés
- > Communiquer de façon professionnelle à l'oral et à l'écrit
- > Prospecter à distance et physiquement
- > Utiliser les outils digitaux dans ton activité commerciale
- > Représenter l'entreprise et valoriser son image
- > Conduire un entretien de vente efficace
- > Assurer le suivi des ventes
- > Fidéliser ton portefeuille client



### DE NOUVELLES COMPÉTENCES

La densité des enseignements, couplée à une pédagogie par projet et à des mises en pratique réelles en entreprise, te permettront **d'acquérir les compétences professionnelles visées par le titre**, organisées en 2 blocs:

- > **CCP1** Prospecter un secteur de vente
- > **CCP2** Accompagner le client et lui proposer des produits et des services



### LES DÉBOUCHÉS

Une fois ton titre professionnel validé, tu seras qualifié.e **Professionnel.le du conseil et développement commercial**. Tu pourras exercer dans tous types d'entreprises ayant des activités commerciales. Les principaux débouchés immédiatement à la sortie de ta formation sont:

- > **Conseiller.ère commercial.e**
- > **Attaché.e commercial.e**



### POURSUITE D'ÉTUDE

Les titulaires du titre professionnel **niveau 4 Conseiller.ère Commercial.e** ont vocation à occuper immédiatement un poste à la sortie. Il est néanmoins possible de poursuivre ses études en **niveau 5 (BAC+2) Négociateur.trice technico-commercial.e** pour acquérir des compétences supplémentaires en négociation et gestion d'un territoire de vente.



### CONDITIONS D'ACCÈS

- > Niveau de classe de seconde ou de première ou diplôme de niveau 3 dans les métiers de vente ou des services à la clientèle
- > Qualités de communication, sens commercial, goût pour les challenges

### ADMISSION

- > Etude du dossier de candidature
- > Tests et entretien de motivation

### DURÉE DE LA FORMATION

- > 476 H - 12 mois en formation
- > Le reste en entreprise

### TYPE DE CONTRAT

- > Contrat d'apprentissage en priorité
- > Contrat de professionnalisation possible dans la limite des places disponibles
- > Formation mobilisable pour permettre l'accès à la qualification par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

### VALIDATION

- > Titre Professionnel du Ministère du Travail, enregistré au RNCP au niveau 4 (BAC) reconnu par l'Etat Conseiller.ère Commercial.e



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à nous contacter pour que nous puissions envisager ensemble les solutions pour adapter notre formation à vos besoins. [contact@id-alternance.fr](mailto:contact@id-alternance.fr)

ID alternance est le nom du CFA ID Formation

Raison sociale : ID Formation 113 Rue Lannoy 59800 Lille - SA coopérative à capital variable

RCS de Lille 400 734 448 - APE 8559 A - SIRET : 400 734 448 000 2

Numéro d'activité : 315 903 408 59 N°UAI : 059 72 14 W

# PROGRAMME DE FORMATION



## CONSEILLER.ÈRE COMMERCIAL.E



### LE PROGRAMME DE FORMATION S'ARTICULE AUTOUR DES 2 CERTIFICATS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (CCP) QUI CONSTITUENT LE TITRE.

- **CCP1 PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE**
- > Assurer une veille professionnelle et commerciale
- > Mettre en oeuvre 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



### VALIDATION DU TITRE

Durant l'examen final, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre à partir des éléments suivants :

- > Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- > Un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- > Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- > Un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Tu dois valider les certificats de compétences professionnelles (CCP) pour obtenir ton titre professionnel, mais tu peux aussi le valider partiellement par l'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences. En fonction de ta situation, une session de rattrapage pourra t'être proposée.

## INTÉRESSÉ.E ?

> Contacte-nous depuis: <https://id-alternance.fr/nos-campus/#nous-contacter>  
Candidate via le lien: <https://id-alternance.fr/candidater/>

## N'HÉSITE PAS À NOUS CONTACTER !

 N°Vert gratuit **0800 952 275**