

TITRE PRO – Conseiller(ère) Commercial(e)

RNCP37717

OBJECTIFS



Objectifs et contexte de la certification :

Le conseiller commercial **vend** des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise.

Il **prospective** 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.



PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Public concerné : Toute personne souhaitant être formée au métier de conseiller commercial.

Prérequis : Prérequis : niveau CAP/BEP (niveau 3) + test de positionnement
Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitable



MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÉS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.

Entretien individuel, test de positionnement et possibilités de semaine d'immersion

Type de contrat : contrat d'apprentissage

Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise.

Elle est donc **totalemenr gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Formateurs expérimentés avec une expérience professionnelle obligatoire en commerce

Maîtrise de la plateforme e-learning et de la totalité des parcours de formation multimodale :
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme e-learning favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** (de 20 à 90 mn selon les difficultés rencontrées), il fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Il y a un suivi en magasin 3 fois par an à minima et à la demande, chaque fois que c'est nécessaire à l'initiative de l'apprenti, de l'entreprise ou du CFA.

CONTENU DE LA FORMATION :

BLOC 1 : Prospective un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospective à distance
- Prospective physiquement
- Analyser les performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille client

MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

Durée et organisation

- Durée : 12 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers professionnels encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise, 1 séminaire en présentiel d'une semaine

Nombre d'heures de formation : 400 heures

Rythme alternance : 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

Possibilités de valider un/des blocs de compétences :

Non

Equivalence : Oui – BAC

Sanction visée : Titre professionnel Conseiller Commercial

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise) + Matériel pour prise de notes.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- **Certification de chacun des parcours d'apprentissage elearning**
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
 - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de progression et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
 - **Épreuve finale de certifications**
 - **Accompagnement socioéducatif**



MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au référentiel d'évaluation
- **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
- **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au référentiel d'évaluation
- **Entretien final avec le jury**

ET APRES ?

Suite de parcours :

Possibilité de poursuivre avec un :

- BTS NDRC
- BTS MCO
- TP NTC

Toutes certifications de niveau 5.

Les débouchés :

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
 - Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

Contact :

Par mail : contact@alterline.fr

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : www.alterline.fr