



EN SAVOIR PLUS



RÈGLEMENT D'EXAMEN

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

→ 1 heure 45 minutes

Compétences évaluées

- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- 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

ENTRETIEN TECHNIQUE

→ 55 minutes

Compétences évaluées

- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- 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
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

QUESTIONNEMENT À PARTIR DE PRODUCTION(S)

→ 1 heure 10 minutes

Compétences évaluées

- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Représenter l'entreprise et contribuer à valoriser son image
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

ENTRETIEN FINAL

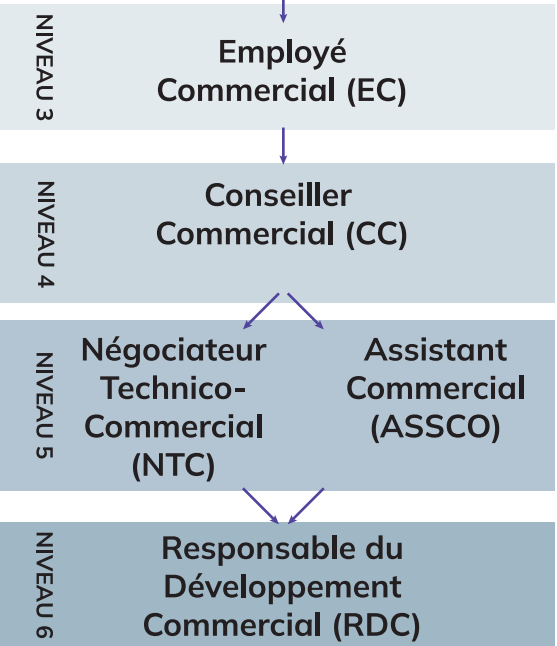
→ 10 minutes



TITRE PROFESSIONNEL

CONSEILLER COMMERCIAL

COMMERCIAL



ET APRÈS LE TITRE PROFESSIONNEL ?

- Marché de l'emploi
- Titre professionnel NTC
- Titre professionnel ASSCO
- Tout autre diplôme dans le domaine de la vente

FORMER AUJOURD'HUI RÉUSSIR VRAIMENT

CAEN • LE HAVRE • ROUEN
www.alternancia.fr
0972 52 6666
conseillers@alternancia.fr

Formation diplômante de Niveau 4



MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION
*Liberté
Égalité
Fraternité*



processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4 (BAC)

Certification professionnelle enregistrée pour cinq ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP37717) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 17 juillet 2023, au niveau de qualification 4, avec le code NSF 312 et 312t, sous l'intitulé Conseiller Commercial, avec effet du 31 juillet 2023 jusqu'au 31 juillet 2028, délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Code RNCP n°37717
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

Conditions d'accès :
→ Test de positionnement
→ Niveau 3 souhaité
→ Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation

Durée : de 9 à 12 mois

Rythme : 1 jour par semaine en cours pendant 3 semaines et 2 jours la quatrième semaine

Statut :
→ Contrat de professionnalisation
→ Contrat d'apprentissage

Objectifs pédagogiques :
→ Prospecter un secteur de vente
→ Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

LA FORMATION

Le conseiller commercial développe les ventes de l'entreprise en proposant des produits, des services ou des solutions adaptés aux besoins des clients. Il prospecte de nouveaux marchés, identifie les opportunités commerciales et construit une relation durable avec ses prospects et clients.

Il organise son activité à partir du plan d'actions commerciales de l'entreprise. Grâce à différents canaux de communication (face à face, téléphone, outils numériques et réseaux sociaux), il valorise l'offre de l'entreprise et adapte son discours commercial au profil de chaque interlocuteur.

Dans une démarche de conseil, il analyse les besoins du client, argumente, traite les objections et négocie afin de conclure la vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il contribue également à la fidélisation du portefeuille client en proposant des solutions personnalisées et en maintenant une relation commerciale de qualité.

Le conseiller commercial assure une veille sur le marché, la concurrence et les attentes des clients afin d'ajuster sa stratégie de vente. Il analyse ses résultats, rend compte de son activité et propose des actions d'amélioration pour atteindre les objectifs fixés.

En lien avec son manager et les services de l'entreprise, il participe au développement commercial tout en respectant les procédures internes, les engagements de responsabilité sociétale et les principes de sobriété numérique.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Développement de la prospection commerciale
- Conseil et vente de solutions adaptées
- Fidélisation et développement de la relation client
- Analyse de son activité commerciale

LES OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Équipements informatiques

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Entrées et sorties permanentes
- Initiation à la Langue des Signes

LES MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Ateliers d'améliorations professionnelles
- Convocations aux jobdatings
- Coaching individuel

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 1. 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

MODULE 2. 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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Initiation à la Langue des Signes
- Bases du Français
- Anglais
- Savoirs-être
- Outils numériques

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement

DÉBOUCHÉS

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

QUE FAIRE EN CAS D'ÉCHEC ?

Si les candidats réussissent partiellement l'examen, en obtenant uniquement l'un des quatre ECF, ils ont l'opportunité de retenter l'ECF manquant pour compléter leur certification, ceci dans le respect du délai de validité du titre. Dans le cas où aucun ECF n'est validé et en présence d'un échec total, les candidats peuvent, avec l'approbation du jury, se présenter de nouveau à l'examen, mais cette possibilité est limitée à une seule reprise et doit se faire dans l'année suivant la première tentative.