PRISMA ACADEMY

Le CFA de Prisma Formations



NIV 4 (Niveau BAC)

# Conseiller·ère Commercial·e

TITRE RNCP 37717

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

**La clé de votre réussite, c'est vous !**

## Objectifs de la formation

Le **titre professionnel de Conseiller Commercial** vise à former les commerciaux performants de demain. À l'issue de la formation, vous serez en mesure de prospecter et développer votre portefeuille clients, conduire des entretiens de vente efficaces, fidéliser votre clientèle, et contribuer activement à la croissance du chiffre d'affaires de votre entreprise.

## PUBLIC VISÉ :

Tout Public

Pré-requis : Formation de niveau 3 recommandée

## MODALITES DE FORMATION :

Formation Initiale ou alternance

Entrée possible toute l'année

Durée de la formation :
1an - 496 heures

Rythme :
1 jour en centre
4 jours en entreprise

Tarifs : 8333 €*
Initiale
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

*Pris en charge par l'OPCO et l'entreprise en cas d'alternance

## CHIFFRES CLÉS

Indicateurs en cours de calcul

Taux de réussite

Taux de satisfaction

Taux de poursuites d'études

Taux d'insertion

Nouvelle formation

## MODALITES D'INSCRIPTION

Dossier - Test de positionnement - Entretien

1 semaine

Délai d'accès après validation du dossier



## CONTACT

Directeur Commercial
DAVID AMANOU
david@prisma-formations.com
01 46 91 93 03

PRISMA ACADEMY

Le CFA de Prisma Formations

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, étude de cas,
mises en situation, travaux pratiques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Quizz, QCM
Evaluation en cours de formation ECF
Examen Final

## PROGRAMME DE FORMATION

### Bloc 1 - Prospecter un secteur de vente

- Module 1 - Veille commerciale
- Module 2 - Plan d'actions commerciales
- Module 3 - Techniques de prospection omnicanal
- Module 4 - Analyse des performances commerciales

### Bloc 2 - Accompagner le client et vendre

- Module 5 - Image professionnelle et communication
- Module 6 - Conduite de l'entretien de vente
- Module 7 - Suivi des ventes et gestion des litiges
- Module 8 - Fidélisation et expérience client

### Modules transversaux

- Culture générale économique et commerciale
- Handicap et inclusion en relation client
- Techniques de recherche d'emploi
- Savoir être en entreprise

### Modules certification

- Dossier professionnel
- Examens blancs
- Préparation Jury
- Examen final

## EXAMEN - VALIDATION :

Le titre professionnel de Conseiller Commercial est composés de 2 CCP :

### CCP 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

### CCP 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

Pour obtenir le titre professionnel, le candidat doit satisfaire aux épreuves du titre prévues conformément au référentiel d'évaluation. En cas de validation partielle, il est possible d'acquérir les CCP manquants durant toute la durée de validité du titre. Il n'existe pas de passerelle pour ce titre professionnel.

**Déroulement de l'examen : Durée totale 04h00**

Mise en situation professionnelle : Durée 01h45
Entretien technique : Durée 00h55
Questionnements à partir de production : 01h10
Entretien final : 00h10

## ACCESSIBILITÉ :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins d'adaptation.




Référente Handicap
**Julie MAAREK**
psh@prisma-formations.com
01 46 91 93 02


Organisme certifié Qualiopi

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat n° : 763 OF Ind 3
Délivré le : 21/06/2024
Valide jusqu'au : 22/03/2027

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation - Actions de formation par apprentissage