

PROGRAMME DE FORMATION

Conseiller commercial

Titre de Niveau 4 - RNCP37717

Cette formation permet de valider un titre de niveau 4 (BAC)

Délivré sous l'autorité du Ministère du travail, titre inscrit au RNCP37717 par arrêté du 05/07/2023 relatif au titre professionnel de conseiller commercial publié au Journal officiel du 09/07/2023 (code NSF : 312t)

Présentation

La formation de Conseiller Commercial, certifiée RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) niveau 4 (BAC), est spécialement conçue pour vous équiper des compétences clés nécessaires à exceller dans le domaine commercial. Grâce à ce programme, vous apprendrez à maîtriser l'art de la vente, à développer une stratégie commerciale efficace et à répondre avec précision aux besoins de vos clients, tout en naviguant avec succès dans l'univers complexe et dynamique du commerce.

Objectifs de la formation : Développez votre Expertise Commerciale !

Notre formation vous permet d'acquérir des compétences clés pour réussir dans le domaine de la vente :

- Maîtrisez les stratégies commerciales omnicanales pour maximiser votre impact sur le marché
- Développez des techniques de gestion de l'équipe pour optimiser les performances
- Perfectionnez votre utilisation des outils numériques pour optimiser vos performances commerciales
- Adoptez une approche client centrée et développez une posture de service d'excellence
- Apprenez à analyser les résultats économiques et à prendre des décisions éclairées

ACB CONSEIL (TUTORLAND ACADEMY)

Email : thierry.attal@tutorland.fr

Tél : 04 22 44 77 41

20 Rue d'Isly

35000 RENNES



Organisation de la formation chez TUTORLAND ACADEMY

Durée : 400 heures/an - Sur 1, 2 ou 3 ans

Tarif : 8 333,00 € par an (100% financé par les OPCO)

Lieu :

- Formation en présentiel : 20 Rue d'Isly, 35000 Rennes
- Distanciel
- Formation Hybride: Présentiel/ Distanciel/ E-Learning
(choix du candidat et selon disponibilités)

Profils des stagiaires : Tout public

Prérequis :

- Candidat scolarisé au-delà de la classe de 3ème.
- Compléter le test de positionnement.
- L'admission est validée après le test de positionnement réussi et l'entretien de motivation.

Méthodes mobilisées :

Exposés, supports de cours, ateliers collectifs, exercices pratiques d'utilisation. Mise en situation et jeux de rôle. Support pédagogique remis au stagiaire pour faciliter la prise de notes et une synthèse de fin de formation. Questions/réponses entre les stagiaires et le formateur. Alternance entre entreprise et formation.

Moyens techniques :

- En présentiel : ordinateurs, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.
- À distance : Logiciel de Visioconférence, partage d'écran du formateur, solution en ligne de travail collaboratif, plateforme LMS.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé de connexion ou émargement numérique.
- Questionnaire de satisfaction.

ACB CONSEIL (TUTORLAND ACADEMY)

Email : thierry.attal@tutorland.fr

Tél : 04 22 44 77 41

20 Rue d'Isly

35000 RENNES



Modalités d'évaluation

- Évaluations en cours de formation, exercices pratiques, quiz....
- Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :
 - d'une mise en situation professionnelle ou d'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)
 - d'une étude de cas faisant état des pratiques professionnelles du candidat pour chaque CCP
 - des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
 - d'un entretien avec le jury

Possibilité de valider un/des blocs de compétences. En cas de validation partielle de la certification, la durée de validité des modules obtenus est de la durée de validité du Titre.

Modalités d'obtention

- Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation l'action concourant au développement des compétences.
- Attribution du diplôme par la DREETS (ministère de l'emploi) sur décision du jury d'examen.

Rythme de l'alternance

1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)

Ce rythme peut varier selon les période de formation

En contrat d'apprentissage

Accessibilité et délais d'accès

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. L'admission est validée après le test de positionnement réussi et l'entretien de motivation.

Accès handicap

Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter : thierry.attal@tutorland.fr

Agenda : Entrée permanente

Déroulé pédagogique

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

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

Titres inscrits au RNCP :

- Conseiller commercial - RNCP37717
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

Délivré par le MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date de début des parcours certifiants : 31-07-2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-07-2028

Compétences transversales de la formation :

La formation de conseiller commercial ne se limite pas à l'acquisition de compétences techniques spécifiques au domaine commercial ; elle englobe également des compétences transversales essentielles, qui renforcent l'employabilité des diplômés dans une variété de contextes professionnels. Ces compétences transversales incluent :

- Communication Efficace : Capacité à communiquer clairement et efficacement avec les clients et au sein de l'équipe, assurant une expérience client positive et un environnement de travail harmonieux.
- Travail d'équipe : Compétence à collaborer avec les collègues et à contribuer à la réalisation des objectifs communs, favorisant un esprit d'équipe solide et une efficacité accrue.
- Gestion du temps : Aptitude à organiser son temps et ses priorités de manière efficace, permettant de répondre aux diverses demandes dans un environnement commercial dynamique.

ACB CONSEIL (TUTORLAND ACADEMY)

Email : thierry.attal@tutorland.fr

Tél : 04 22 44 77 41

20 Rue d'Isly

35000 RENNES



- Résolution de Problèmes : Capacité à identifier rapidement les problèmes et à proposer des solutions pratiques, contribuant à la continuité et à l'efficacité des opérations commerciales.
- Orientation Client : Engagement à comprendre et à répondre aux besoins des clients, en visant constamment à améliorer leur satisfaction et à fidéliser la clientèle.
- Adaptabilité : Flexibilité pour s'adapter aux changements et aux différentes situations pouvant survenir dans un contexte commercial, avec une capacité à apprendre et à évoluer continuellement.
- Compétence Numérique : Maîtrise des outils numériques essentiels pour la gestion des commandes en ligne, la communication avec les clients, et l'optimisation de la présentation des produits.

Validation par blocs de compétences :

Le programme est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés. Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Passerelles possibles :

Voir Fiche RNCP : [Cliquez sur le lien](#)

Suite de parcours et/ou débouchés du titre :

Secteurs d'activités :

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

Type d'emplois accessibles :

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

ACB CONSEIL (TUTORLAND ACADEMY)

Email : thierry.attal@tutorland.fr

Tél : 04 22 44 77 41

20 Rue d'Isly

35000 RENNES



Poursuite d'étude :

L'obtention du titre d'Employé Commercial ouvre non seulement des portes vers de nombreuses opportunités professionnelles mais offre également des perspectives intéressantes pour ceux désirant approfondir leurs connaissances ou se spécialiser davantage. Voici quelques parcours envisageables pour enrichir votre profil professionnel :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) : Ce BTS prépare à prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, une compétence clé pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes de management dans le secteur du commerce.
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) : Idéal pour ceux qui veulent se spécialiser dans la vente et la relation client à l'ère du numérique, ce BTS met l'accent sur les compétences en négociation et en gestion de la relation client à travers les canaux digitaux.
- Licence professionnelle Commerce et Distribution : Cette licence propose une spécialisation dans le domaine du commerce et de la distribution, offrant une compréhension approfondie des enjeux actuels du secteur et préparant à des postes à responsabilité.
- Licence Professionnelle Management et Gestion des Organisations : Ce cursus offre des compétences en gestion et en management applicables à une variété de contextes organisationnels, idéal pour ceux qui envisagent de prendre des fonctions de gestion ou de direction dans le futur.
- Licence Professionnelle Marketing et Communication : Pour ceux qui s'intéressent au marketing et à la communication, cette licence fournit les outils et les connaissances nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies de communication efficaces dans le commerce.

Indicateurs pour l'année 2025

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

**Nombre de candidats
accompagnés**

Taux d'obtention

Taux de satisfaction

ACB CONSEIL (TUTORLAND ACADEMY)

Email : thierry.attal@tutorland.fr

Tél : 04 22 44 77 41

20 Rue d'Isly

35000 RENNES



Nous contacter :

04 22 44 77 41
thierry.attal@tutorland.fr