



EN 2025 DEVENEZ



Conseiller·ère
COMMERCIAL·E

Titre Professionnel du Ministère du Travail
NIVEAU 4

Conseiller·ère Commercial·e

Titre Professionnel du Ministère du Travail de Niveau 4



La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

INTRODUCTION

Le·la conseiller·ère commercial·e prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Vous avez le sens du contact et aimez les challenge ? Ce métier est fait pour vous

S'il le souhaite, le titulaire pourra prolonger sa formation pour obtenir le TP Assistant·e Commercial·e

Qui ?	Demandeur·euse d'emploi, salarié·e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de – de 26 ans
Délai d'accès à la formation	Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.
Prérequis	Mobilité, disponibilité, rigueur, organisation, compétences relationnelles, adaptabilité, bonne résistance physique et nerveuse...
Objectifs	Prospecter un secteur de vente Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
Durée de parcours de formation	592 heures
Métiers possibles suite à la formation	Le titulaire du TP pourra être conseiller·ère commercial·e, attaché·e commercial·e, commercial·e, prospecteur·trice commercial·e, délégué·e commercial·e.
Tarifs	Formation accessible à partir de 8,50€ / heure Nos conseillers·ères vous accompagnent dans le cadre du montage financier de votre dossier
Modes de financement possibles	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (Pôle Emploi, Agefiph, Région, privé...)
Accessibilités et services	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptation du poste en formation et en entreprise selon RQTH. Tiers temps supplémentaire lors des sessions d'examen Nos centres disposent de places de parking et sont accessibles en transport en commun. Ils vous proposent des espaces dédiés à la restauration du midi. D'autres solutions de restauration sont accessibles à proximité

Taux de réussite

N/R%

Taux de satisfaction

N/R%

BC 1 - Prospecter un secteur de vente

Compétences

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
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BC 2 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Compétences

Représenter l'entreprise et valoriser son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Fidéliser en consolidant l'expérience client

*Vous êtes en situation de handicap ? Vous pouvez le signaler à votre conseiller·ère formation.
Nous pouvons vous accompagner (aménagement de parcours et de poste)*

STAGE OBLIGATOIRE

MODALITÉS, MOYENS, MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en Blended Learning (présentiel, classes virtuelles, visio, e-learning...)

Formation collective ou individualisée

Accompagnement personnalisé

Salles de formation équipées

Ressources multimédia

Plate-forme de formation digitale

Apports théoriques en salle,

autoformation tutorée, études de cas

Application en période d'immersion en entreprise



Formateur.rice.s pour adultes du métier et formé.e.s à la pédagogie pour adultes

Responsable d'activité

Référent.e Handicap et Egalité femme homme

Assistant.e administratif.ve

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation régulière des acquis en cours de formation

Évaluation des périodes d'immersion en entreprise avec le.la tuteur.trice.

Examens blancs

Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury

Attestation de formation

Évaluation de la formation par le.la participant.e

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Lien RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

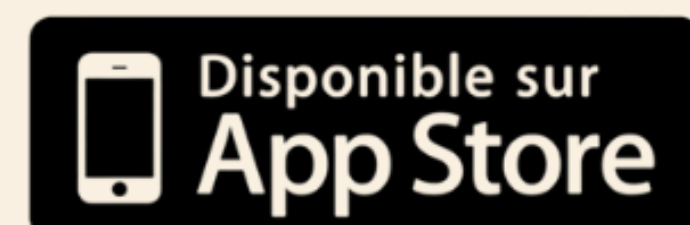
En savoir + sur l'apprentissage : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION



CODE CONNEXION
45803774



PRENEZ RDV EN LIGNE



POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

À BREST

3 rue Edouard Belin – 29200
02 98 41 86 03

À QUIMPER

50 rue du Président Sadate -
BAT F – 29000
02 98 52 09 12