

Titre Professionnel Conseiller Commercial – Niveau 4

Formation inscrite au Répertoire National des Certifications

(RNCP) : n° 37717

FORMA CODES :

34581 : Technico-commercial

34582 : Négociation commerciale

34593 : Prospection vente

Echéance de l'enregistrement :

31/07/2028

Certificateur : MINISTRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI
ET DE L'INSERTION

PUBLIC CONCERNÉ

Demandeurs d'emploi, salariés

DURÉE

1022h

Dont 721h en centre de formation et 301h en entreprise

PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 3 ou de seconde
menée à son terme.

Ou Justifier d'1 année d'expérience
professionnelle hors alternance dans le secteur
d'activité commerce-distribution

HORAIRES

9h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

NOMBRE DE PARTICIPANTS

De 8 à 12 stagiaires

TARIFS

- **Salariés :** 15€ / heure
Prise en charge de la formation possible. Contactez votre
conseiller en évolution professionnelle.
- **Demandeurs d'emploi :** Financement Région Centre Val de
Loire

DELAI D'ACCES

L'inscription est validée à réception du contrat de formation. Votre CMA se réserve la possibilité de proposer une
date ultérieure ou un autre lieu de formation.

DATES

Du 16 novembre 2026 au 24 juin 2027

✓ OBJECTIF GÉNÉRAL

La formation permet d'acquérir l'ensemble des compétences techniques et transversales
nécessaires à l'exercice d'emplois dans le domaine de la vente et du commerce

▼ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Prospecter un secteur de vente
Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
Développer ses compétences transversales

▼ PROGRAMME

PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

CP1 - Assurer une veille professionnelle et commerciale
CP2 - Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
CP3 - Mettre en œuvre la démarche de prospection
CP4 - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

CP5 - Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
CP6 - Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
CP7 - Assurer le suivi de ses ventes
CP8 - Fidéliser en consolidant l'expérience client

DEVELOPPER SES COMPETENCES TRANSVERSALES

Travailler en groupe et gérer les dynamiques collectives
Techniques de recherche d'emploi / stage
Appliquer les principes de la cybersécurité et assurer la protection des données personnelles
Utiliser efficacement les logiciels métiers en lien avec l'activité professionnelle
Adopter une posture de numérique responsable dans ses usages
Être sensibilisé aux enjeux du développement durable et à la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)
Consolider les savoirs de base en mathématiques, français et bureautique (en option selon le profil du stagiaire)
Maîtriser les outils de bureautique et les usages numériques professionnels
Mobiliser l'anglais dans un contexte professionnel
Travailler de manière autonome ou en groupe à travers des travaux pratiques et des démarches individualisées

▼ FORMATEURS

Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

▼ MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail

▼ DOCUMENT REMIS

L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

▼ DISPOSITIF D'INFORMATIONS ET DE POSITIONNEMENT DES STAGIAIRES

En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.

A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.

Toute information demandée à un candidat qui a un lien direct avec la formation reste confidentielle.

▼ PRISE EN COMPTE DE LA SATISFACTION DES STAGIAIRES

La satisfaction des bénéficiaires est recueillie à chaud, sur site ou par mail, au moyen d'un questionnaire diffusé via notre plateforme Yparéo. Le taux de satisfaction affiché sur notre site Internet (rubrique « Se former ») correspond à une moyenne annuelle, calculée sur l'ensemble de nos formations, toutes thématiques confondues.

▼ MODALITES DE CERTIFICATION

La certification du Titre Professionnel Conseiller Commercial (niveau 4 – RNCP n°35028) s'effectue au travers d'une session d'examen organisée en fin de parcours, devant un jury habilité par la DREETS (Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités).

L'évaluation repose sur les modalités suivantes :

Evaluation individuelles en cours de formation,

Mise en situation professionnelle reconstituée ou réelle,

Dossier professionnel (DP) rédigé par le candidat au fil de la formation,

Entretien technique permettant d'approfondir les compétences évaluées,

Questionnaire à visée professionnelle ou questionnement à partir de cas concrets,

Entretien final avec le jury portant sur l'ensemble du parcours, les compétences acquises et le projet professionnel du candidat.

La certification peut être obtenue en totale ou partielle. En cas de validation partielle, les blocs de compétences validés restent acquis durant 5 ans.

▼ DEBOUCHES ET POURSUITE D'ETUDES

Le Titre Professionnel Conseiller Commercial permet d'accéder rapidement à des postes tels que conseiller(ère) commercial(e), attaché(e) commercial(e), vendeur(se) conseil ou chargé(e) de clientèle, dans des secteurs variés (distribution, services, BtoB/BtoC).

Il peut également servir de tremplin vers un BTS NDRC, BTS MCO ou un Bachelor dans le domaine commercial ou marketing, en formation initiale ou en alternance.

▼ SUIVI POST FORMATION

Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

▼ BILAN PÉDAGOGIQUE DU STAGE

L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

RENSEIGNEMENT & INSCRIPTION

Emma CHARLOIS

02 47 25 24 68 - formation-continue.37@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap

Christelle SUREAU

ref.handicap@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

ORGANISME DE FORMATION

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire

N° de SIRET : 130 027 980 00015

N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

SITE DE FORMATION

CMA CVL – Site de Tours

36-42 Route de Saint-Avertin - 37200 Tours

30 06 - bonjour@cma-cvl.fr



Haut-commissaire
aux compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES

Cette formation est organisée avec le concours financier de la Région Centre – Val de Loire et de :

- L'Union européenne. L'Europe s'engage en région Centre-Val de Loire avec le Fonds Social Européen et l'Initiative pour l'Emploi des Jeunes
- L'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences