



# SE FORMER AUX MÉTIERS DE CONSEILLER COMMERCIAL

Site de formation continue – Indre et Loire

36-42 Route de Saint-Avertin – CS 50412 – 37204 Tours cedex

## Public concerné :

- Tout public

## Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou seconde menée à son terme ou 1 année d'expérience professionnel dans le secteur d'activité commerce – distribution
- L'action de formation vise en priorité un public de demandeurs d'emploi et de salariés en reconversion professionnelle.

## Nombre de participants :

- 12 stagiaires

## Dates :

- D'octobre 2024 à mai 2025

**Délai d'accès :** 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.

## Durée :

- 7 mois

## Horaires :

- Variables (de 8h30 à 17h40)

## Tarif :

- 14€ de l'heure
- 10 places financées par la Région Centre Val de Loire pour les demandeurs d'emploi
- Eligible au CPF
- RNCP N°37717
- Forma code :34581

[RNCP37717 - TP - Conseiller commercial - France Compétences](#)

## Objectif général

- ✔ Se former au métier de conseiller commercial

## Objectifs pédagogiques

- ✔ 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

## Programme

- ✔ L'organisme de formation doit attester par écrit que le contenu de la formation dispensée est conforme au référentiel s'agissant d'une formation diplômante.
- ✔ **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
- ✔ **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 Transverses**

Accueil et team building  
Bureautique et numérique  
Développement Durable  
Insertion professionnelle  
Suivi et rédaction de dossiers professionnels

## ▼ **Remise à niveau (optionnel)**

Evaluer et développer ses compétences transversales  
Evaluer et développer ses savoirs fondamentaux

## **Formateurs**

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

## **Méthodes et moyens pédagogiques**

- ▼ Formation collective et accompagnement individuel.
- ▼ Apports théoriques en salle.
- ▼ 8 semaines d'immersion en entreprise

## **Documents 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'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ▼ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ▼ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

## **Prise en compte de l'appréciation des stagiaires**

- ▼ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

## **Évaluation des acquis de la formation**

- ▼ Epreuves écrites et orales en contrôles continus
- ▼ Réalisation de dossiers professionnels
- ▼ Soutenance finale devant un jury composé de professionnels
- ▼ Remise d'une attestation de compétences à l'issue de la formation.
- ▼ Taux de réussite aux examens (année 2023) :

## **Suivi Post Formation**

- ▼ Un suivi individuel peut être proposé.
- ▼ **Pour aller plus loin**  
Le candidat pourra intégrer une formation qualifiante de niveau Bac+2 dans le domaine de la vente et du commerce :  
- BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage.  
Le candidat pourra également intégrer toute autre formation de niveau 3 en mettant en avant ses compétences transversales professionnelles développées lors de sa formation et de son immersion en entreprise.

### 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

**Enquête insertion 2023 :** recueil des données en cours de traitement

### Code(s) ROME :

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules  
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers  
D1407 - Relation technico-commerciale  
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises  
C1102 - Conseil clientèle en assurances

## 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.

### Renseignements et inscription :

**Votre contact formation :** Leila BADI – 02 47 25 24 65 – [formation-continue.37@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.37@cma-cvl.fr)

### Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Elodie BEUGNON – 02 47 25 24 93 – [formation-continue.37@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.37@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 :

**Adresse :** 36-42 Route de Saint-Avertin – CS 50412 – 37204 Tours cedex

**N° de téléphone :** 02 47 25 24 65

**Mail :** [formation-continue.37@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.37@cma-cvl.fr)

### Formation en partenariat avec



« Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences »



Haut-commissaire  
aux compétences



INVESTIR  
DANS VOS  
COMPÉTENCES

28 rue du Faubourg de Bourgogne – 45000 Orléans  
02 38 68 03 32 – [www.cma-cvl.fr](http://www.cma-cvl.fr)

MAJ – LB – 08/01/2024