

Titre Professionnel (TP)
Conseiller Commercial (CC)

NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) | 490 HEURES EN CENTRE - 280 HEURES EN ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospecter un secteur de vente
- Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi majeurs
Salariés en contrat aidé
Salariés à temps partiel (moins de 24h hebdo)
Personnes en PréParE
Personnels en uniforme en reconversion
Sportifs de haut niveau sans contrat

PROFIL ATTENDU

Capacité d'analyse et de synthèse, réactivité
Capacité à travailler dans le respect d'objectifs et de procédures
Discrétion, capacité à maintenir des informations confidentielles

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

Classe de terminale ou équivalent
Et/ou justifier d'une expérience professionnelle d'environ 6 mois dans une entreprise de tout secteur (bâtiment, industrie, services)
Avoir une bonne représentation du métier et des conditions d'exercice
Niveau de connaissances de base en informatique et bureautique (traitement de texte et tableur)
Bon niveau en français

HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Mobilisation du référent Handicap pour identifier les adaptations et aménagements si nécessaire

MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à une Réunion d'Informations Collective (RIC)
Renseignement d'un dossier de candidature
Réalisation de tests de positionnement
Entretien de positionnement

FINANCEMENTS POSSIBLES

Compte Personnel de Formation (CPF)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Programme Régional de Formation (PRF)
Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP)

DÉLAIS D'ACCÈS

Résultats communiqués par mail ou courrier
Au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation



PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette certification est constituée de 2 blocs de compétences dénommés CCP (Certificats de Compétences Professionnelles). Il est possible de se préparer à tout ou partie de la certification.

Bloc / 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
- Préparation aux épreuves de certification
- E-learning - Se préparer au métier

Bloc / 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
- Préparation aux épreuves de certification
- E-learning - Se préparer au métier

Bloc transversal

- Bureautique
- E-learning - Se préparer au métier

Bloc complémentaire

- Accueil
- Prise en main des outils de FOAD
- Intégration / Cohésion d'équipe
- Sensibilisation Santé - Bien-être
- Sensibilisation aux démarches éco-responsables
- Développement personnel et soft skills
- Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)
- Bilan de fin de formation
- E-learning - Se préparer au métier

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Approches pédagogiques diversifiées
Alternance d'apports théoriques et de pratiques professionnelles
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- mise(s) en situation professionnelle(s)
- entretien technique
- questionnaire à partir de production(s)
- entretien final
Contrôle continu en cours de formation
Validation des compétences acquises en fin de parcours
Rédaction d'un dossier professionnel
Présentation aux épreuves de validation devant un jury habilité :

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation a une visée d'insertion professionnelle immédiate dans les métiers suivants :

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

POINTS FORTS

Des professionnels qui transmettent leur passion du métier dans le partage et la convivialité
Une formation avec de nombreux cas pratiques
Un accompagnement personnalisé et une insertion professionnelle facilitée



CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

BEAUVAIS 03.44.79.80.26

Session 1 : 06/10/2026

Session 2 : du 09/11/2026 au 05/05/2027

➤ Réunion d'information le 03/09/2026 de 14h30 à 16h30

➤ Réunion d'information le 16/09/2026 de 10h00 à 12h00

