



04 44 05 21 85



contact@adrec-formation.fr
www.adrec-formation.fr



09 80 80 11 17



mickael@ecloson.com
www.ecloson.com



<https://nellapp.com/>



Titre Conseiller Commercial

Formation sanctionnée par un titre du ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion d'un niveau Bac (Equivalence Niveau IV Européen)
Habilitation par la DREETS
RNCP : 37717
Code(s) NSF : 312 Commerce, vente/312t Négociation et vente
Formacode(s) : 34581 Technico-commercial/34582 Négociation commerciale
Date de publication de la fiche : 11-07-2023



OBJECTIFS

Face au prospect/client, le conseiller commercial adopte une posture d'expert-conseil. Il identifie son niveau d'information concernant le produit ou service et analyse ses besoins et ses attentes. Le conseiller commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé.

Bloc de compétences 1 : Prospecter un secteur de vente

Bloc de compétences 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services



MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Vous êtes encadré par votre responsable pédagogique. Vous bénéficiez d'un parcours personnalisé correspondant à vos capacités et compétences. Les séances de formation sont ainsi animées par un spécialiste métier, possédant à minima un diplôme de niveau V Européen. Parcours alternant du présentiel, de la visioconférence ou des travaux à distance via notre plateforme Nellapp.

PRÉ-REQUIS

Niveau BEP/CAP ou expérience professionnelle
+ Passage d'un test de capacité d'apprentissage



CERTIFICATION (examen)

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury extérieur au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session (Projet de mise en application professionnel), éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) ;
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat (Dossier professionnel) ;
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation. (2 évaluations obligatoires pour le titre)
- Il est possible de passer 1 ou plusieurs bloc(s) de compétences

Le stagiaire est informé que la session d'examen pourra se tenir dans un autre bassin.

Les diplômes préparés sont des titres professionnels soumis à des mises à jours par le ministère du travail, de ce fait le programme et le planning reste prévisionnel et peut être modifié le jour de votre entrée en formation.

Si obtention d'un seul CCP possibilité de repasser les CCP manquants dans un délai de 5 ans dont un an sans repasser par un cursus de formation.



MODALITES DE LA FORMATION

PRESENTIEL MIXTE	
Sessions :	Mars Septembre
Durée :	7 mois de formation
Période en entreprise (PAE) :	minimum 280 heures de stage obligatoires

	REFERENTIEL	APRES POSITIONNEMENT*
Centre	392 h	392 h
Stage PAE	280 h	280 h
FOAD synchrone	119 h	119 h
FOAD asynchrone	42 h	42 h
Examen	7 h	7 h
Total	840 h	840 h

* Durée ajustable en fonction des acquis antérieurs et de la situation du bénéficiaire. Il est possible de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation.

Centre accessible aux personnes en situation de handicap
Pour toute précision, merci de contacter le référent handicap à
contact@adrec-formation.fr

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

FICHE RNCP ET DÉBOUCHÉS :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

Equivalences avec d'autres certifications : Sans objet

Suite de parcours envisageables : Diplômes en commerce de l'éducation nationale ou des ministères de niveau V

TAUX DE RECOMMANDATION 86% sur 2024
TAUX DE RÉUSSITE 75% sur tous nos centres en 2024
TAUX D'EMPLOI 76% sur 2024

LIEUX DE FORMATION

Clermont-Fd
Lyon
Bordeaux
Versailles
Montpellier

BLOCS DE COMPETENCES

Le conseiller commercial 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. Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le conseiller commercial mène des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers. Il valorise les produits et services référencés de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes. L'emploi nécessite de nombreux déplacements. Le conseiller commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente et adapte son activité aux horaires de présence des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

Bloc de compétences 1

379 h

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

Evaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury)

(28h compris dans le bloc)

Bloc de compétences 2

182 h

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

Evaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury)

(28h compris dans le bloc)

Passage de la Certification

Techniques de recherche d'emploi

- Méthodologie CV et lettre de motivation
- Technique de recherche stage
- Réseaux sociaux professionnels (Linkedin...)

Gratuit

e-learning

e-learning

e-learning

Préparation aux épreuves

- Votre métier votre référentiel
- Réussir son examen oral

Gratuit

e-learning

e-learning

Pour toutes nos formations

Accès illimité à la plateforme e-learning Nellapp.com

Vous avez accès à plus de 20 modules, 100 cours, 1000 vidéos, 85 QCM & Cas pratiques

La plateforme vous permet de préparer vos cours, mais aussi de réviser et d'aller plus loin pour acquérir plus de compétences

Posez vos questions sur vos cours, votre programme en direct sur la plateforme

Accédez en direct à votre Agenda en ligne

https://www.youtube.com/watch?v=VuP-AXZ8TKA&t=2s&ab_channel=NELLAPP

Programme et dossier professionnel (à présenter au jury)		56 h	☒	☒
La production de documents		21 h	☒	☐
Méthode de rédaction	(dont 7h e-learning)	7 h	☒	☐
Word		21 h	☒	☒
Excel		35 h	☒	☒
Powerpoint		7 h	☒	☒
Outils collaboratifs		7 h	☒	☒
Environnement entreprise & RH		7 h	☒	☒
Gestion, organisation et planification		21 h	☒	☒
Collecte de l'information		7 h	☒	☒
Droit Commercial		14 h	☒	☒
Activité économique		14 h	☒	☒
Communication orale		21 h	☒	☒
Prospection clientèle		14 h	☒	☐
Négociation vente	(dont 7h e-learning) (dont 14h visio)	42 h	☒	☒
Marketing	(dont 7h e-learning) (dont 14h visio)	42 h	☒	☐
Pilotage de l'activité	(dont 7h visio)	28 h	☒	☐
Comptabilité Commerciale avec CIEL	(dont 7h e-learning) (dont 14h visio)	28 h	☒	☐
Réponse à appel d'offre	(dont 7h e-learning)	7 h	☒	☒
Les achats	(dont 14h visio)	14 h	☒	☐
Gestion des stocks	(dont 14h visio)	14 h	☒	☐
L'unité marchande	(dont 7h e-learning) (dont 21h visio)	28 h	☒	☐
Projet de mise en application		42 h	☒	☒
Evaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury)	(dont 21h visio)	56 h	☒	☒
Passage de la Certification		7 h	☒	☒

