



04 44 05 21 85



contact@adrec-formation.fr  
[www.adrec-formation.fr](http://www.adrec-formation.fr)



09 80 80 11 17



mickael@ecloson.com  
[www.ecloson.com](http://www.ecloson.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 :** Prospector 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 supports de formation (écrits et vidéos) à distance sont via notre plateforme Nellapp. Vous avez la possibilité de poser des questions en dessous de chaque cours, un formateur vous répondra sous un délai de 72h.

### 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 et Septembre
Durée	6 mois de formation
Période en entreprise (PAE) :	minimum 280 heures de stage obligatoires

	REFERENTIEL	APRES POSITIONNEMENT*
Centre	385:00:00	385:00:00
Stage PAE	280:00:00	280:00:00
FOAD synchrone	126:00:00	126:00:00
FOAD asynchrone	42:00:00	42:00:00
Examen	4:00:00	4:00:00
<b>Total</b>	<b>837:00:00</b>	<b>837:00:00</b>

\* 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 *	66,00% en 2025
TAUX DE RÉUSSITE	100,00% en 2025
TAUX D'EMPLOI *	75,00% en 2025

\* sur l'ensemble de nos formations

LIEUX DE FORMATION	Bordeaux Clermont-Fd Lyon Montpellier Versailles
--------------------	--

LIEUX D'EXAMEN	Bordeaux Clermont-Fd Lyon Montpellier Versailles
----------------	--

# 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** **374:30:00**

## 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** **178:30:00**

## 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** **4:00:00**

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

Programme et dossier professionnel (à présenter au jury)		56:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
La production de documents		21:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Méthode de rédaction</b>	(dont 7h e-learning)	7:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Word		21:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Excel		35:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Powerpoint		7:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Outils collaboratifs</b>		7:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Environnement entreprise & RH		7:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Gestion, organisation et planification		21:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Collecte de l'information		7:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Droit Commercial		14:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Activité économique		14:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Communication orale		21:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Prospection clientèle		14:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Négociation vente	(dont 7h e-learning) (dont 14h visio)	42:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Marketing	(dont 7h e-learning) (dont 14h visio)	42:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pilotage de l'activité	(dont 7h visio)	28:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comptabilité Commerciale avec CIEL	(dont 7h e-learning) (dont 14h visio)	28:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Réponse à appel d'offre	(dont 7h e-learning)	7:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Les achats	(dont 14h visio)	14:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestion des stocks	(dont 14h visio)	14:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'unité marchande	(dont 7h e-learning) (dont 21h visio)	28:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projet de mise en application		42:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Evaluations en cours de formation (livret d'évaluation à remettre au jury)	(dont 21h visio)	56:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Passage de la Certification		4:00:00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

