

PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER COMMERCIAL FORMATION CERTIFIANTE

FORMATION CERTIFIANTE

TP – CONSEILLER COMMERCIAL - N° de fiche : RNCP37717

Public : Toute personne souhaitant devenir Employé Commercial.

Prérequis : aucun.

Nombre de participants : De 3 à 12 participants.

Modalités d'accès : Formation en Inter-groupe de 1 à 10 participants maximum.

Formation en présentiel et ou en distanciel. Formation en Inter-groupe de 1 à 10 participants maximum. Formation en présentiel et ou en distanciel. Formation accessible également par la voie apprentissage.

Délais d'accès : l'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'opco*. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client.

***Nota** : Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en oeuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année, en cas de subrogation auprès d'un Opco, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Objectifs de la formation : Préparation au titre professionnel TP – **Conseiller Commercial-**

N° de fiche : RNCP37717 Au terme de la formation, les participants en capacité de :

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

Programme :

RNCP37717BC01 - 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.

RNCP37717BC02 - 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.

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Méthode pédagogique : Alternance d'approche théorique, d'échanges et d'exercices pratiques 70% du temps est consacré à des travaux dirigés et des travaux pratiques. Un support de cours sera remis à chaque participant. La formation se termine par un contrôle des acquis.

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire Évaluation à froid pour les entreprises/Financeurs.

Modalités d'évaluations :

<p>Mise en situation professionnelle : 01 h 45 min</p>	<p>En amont de la mise en situation, le responsable de session propose au candidat deux contextes d'entreprise qui commercialisent des produits ou des services. Le candidat choisit un contexte. La mise en situation comporte cinq parties :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendant 45 minutes, le candidat prend connaissance du contexte d'entreprise en dehors de la présence du jury. Une surveillance est requise. 2. Pendant 20 minutes, le candidat tient un stand dans le cadre d'une manifestation commerciale reconstituée. L'un des membres du jury assure le rôle d'un prospect. Le candidat lui présente les produits ou les services de l'entreprise. Pendant cette phase de découverte des besoins du prospect, le candidat réunit les informations nécessaires pour un entretien de vente. Il renseigne la fiche client. 3. Pendant 5 minutes, le candidat contacte le prospect par téléphone et prend rendez-vous avec lui. 4. Pendant 20 minutes, le candidat conduit un entretien de vente en face à face avec le prospect. Il complète la fiche client. 5. Pendant 15 minutes, le candidat traite une réclamation dans le cadre d'un entretien de suivi clientèle en face à face. Il complète la fiche client et la remet au jury
<p>Entretien Technique 00 h 55mn</p>	<p>L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendant 10 minutes le jury questionne le candidat sur sa prestation lors de la mise en situation professionnelle et sur la prise en compte d'éventuelles situations de handicap. Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation. • Pendant 15 minutes, en présence du jury, le candidat en prend connaissance, le

	<p>renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions. L'un des membres du jury assure le rôle d'un supérieur hiérarchique.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pendant 15 minutes, il questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord et de son plan d'actions. • Pendant 15 minutes, en présence du jury, le candidat rédige une note de synthèse destinée à son supérieur hiérarchique. La note résume les échanges relatifs à l'analyse du tableau de
<p>Questionnement à partir de production(s) 01 h 10</p>	<p>Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.</p> <p>En amont de l'examen, le candidat conçoit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un diaporama ; - cinq fiches techniques de produits et ou de service. <ul style="list-style-type: none"> • Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. • Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. • Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches techniques de produits ou de services.
<p>Entretien final : 00 h 10 min</p>	<p>Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.</p>
<p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat</p>	<p>04 h 00 min</p>

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le titre professionnel est composé de quatre blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

- Pour un candidat issu d'un parcours continu de, le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre. Le candidat peut se présenter aux CCP manquants dans la limite de la durée de validité du titre. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification. En cas de révision du titre, l'arrêté de spécialité fixe les correspondances entre les CCP de l'ancien titre et ceux du titre révisé. Le candidat se présente aux CCP manquants du nouveau titre. En cas de clôture du titre, le candidat ayant antérieurement obtenu des CCP dispose d'un an à compter de la date de la fin de validité du titre pour obtenir le titre initialement visé.
- Pour un candidat issu d'un parcours discontinu de formation ou ayant réussi partiellement le titre (formation) Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation ou ayant réussi partiellement le titre peut obtenir le titre par capitalisation des CCP constitutifs du titre. Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels. L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants : o une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE ; o les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les seuls candidats issus d'un parcours de formation ; o un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE. Afin d'attribuer le titre, un entretien final se déroule en fin de session du dernier CCP, et au vu du livret de certification.

Durée : Formation de 504 heures (72 jours) en formation, 1 jour par semaine en moyenne en formation, 4 jours en entreprise en alternance.

Tarif : Le prix de la formation est fixé en fonction de la prise en charge accordée par l'organisme financeur. Sans prise en charge, nous consulter.

Tarif : Le prix de la formation est fixé en fonction de la prise en charge accordée par l'organisme financeur. Sans prise en charge, nous consulter.

Accessibilité aux personnes handicapées : En fonction du handicap du stagiaire nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)

Suite de parcours :

- TP Négociateur.trice Technico-commercial.e (équivalent BAC+2)
- TP Manager d'Unité Marchande (équivalent BAC +2)

Secteur d'activité et type d'emploi :

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.
- Conseiller commercial, Attaché commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Délégué commercial.

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP37717BC01 - Prospector un secteur de vente	RNCP31005 - TP - Conseiller commercial	RNCP31005BC01 - Prospector un secteur de vente
RNCP37717BC02 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services	RNCP31005 - TP - Conseiller commercial	RNCP31005BC02 - Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Base légale

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

- Date du JO/BO Référence au JO/BO 13/07/2016
Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi
- 28/07/2016 Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- 28/07/2016 Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation
- 30/12/2015 Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi
- Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :
- Date du JO/BO Référence au JO/BO 09/07/2023
Arrêté du 5 juillet 2023 relatif au titre professionnel de conseiller commercial

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

Date de publication de la fiche 11-07-2023

Date de début des parcours certifiants 31-07-2023

Date d'échéance de l'enregistrement 31-07-2028

Chiffres clés :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	592	4	79	70	68

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31202\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31202$TH4-T)

