

TEAM4YOU

Email : team4you.france@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 417

Avenue Andre Roussin, 13016 Marseille



PROGRAMME DE FORMATION

TP - Conseiller commercial

Titre de Niveau 4 - RNCP37717

Cette formation permet de valider un titre de niveau 4 (BAC)

Délivré sous l'autorité du Ministère du travail, titre inscrit au RNCP37717 par arrêté du 05/07/2023 relatif au titre professionnel de conseiller commercial publié au Journal officiel du 09/07/2023 (code NSF : 312t)

Présentation

La formation de Conseiller Commercial, certifiée RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) niveau 4 (BAC), est spécialement conçue pour vous équiper des compétences clés nécessaires à exceller dans le domaine commercial. Grâce à ce programme, vous apprendrez à maîtriser l'art de la vente, à développer une stratégie commerciale efficace et à répondre avec précision aux besoins de vos clients, tout en naviguant avec succès dans l'univers complexe et dynamique du commerce.

Objectifs de la formation : Développez votre Expertise Commerciale !

Notre formation vous permet d'acquérir des compétences clés pour réussir dans le domaine de la vente. À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

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

TEAM4YOU

Email : team4you.france@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 417

Avenue Andre Roussin, 13016 Marseille



Organisation de la formation chez TEAM4YOU

Durée : 400 heures/an - Sur 1, 2 ou 3 ans

Tarif : 8 333,00 € par an (100% financé par les OPCO)

Aucun frais supplémentaire ne sont à prévoir.

Mode de financement possible :

Nos formations en apprentissage sont intégralement financées dans le cadre d'un **contrat d'apprentissage**.

Le coût pédagogique est pris en charge par l'**OPCO (Opérateur de Compétences)** de l'employeur, selon les niveaux de prise en charge définis par les branches professionnelles.

L'apprenti **n'a aucun frais à avancer** pour sa formation.

Aucun frais supplémentaire ne sont facturés : pas de droits d'inscription, pas de frais de dossier, ni de matériel pédagogique obligatoire à acheter.

Nous accompagnons les entreprises dans la **mise en place administrative du contrat d'apprentissage, les demandes de prises en charge**, et les informons sur les **aides mobilisables** (aide à l'embauche, exonérations, etc.).

Toutes les informations financières sont précisées dans la convention de formation et dans le contrat d'apprentissage signé entre les parties.

Lieu :

- Formation en présentiel : 7 Avenue Andre Roussin, 13016 Marseille
- Distanciel
- Formation Hybride: Présentiel/ Distanciel/ E-Learning
(choix du candidat et selon disponibilités)

Profils des stagiaires : Tout public

Prérequis :

- Compléter le test de positionnement.
- L'admission est validée après le test de positionnement réussi et l'entretien de motivation.

Méthodes mobilisées :

- Exposés, supports de cours, vidéos, ateliers collectifs, exercices pratiques d'utilisation.
- Mise en situation et jeux de rôle.
- Support pédagogique remis au stagiaire pour faciliter la prise de notes et une synthèse de fin de formation.
- Questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.
- Alternance entre entreprise et formation.

TEAM4YOU

Email : team4you.france@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 417

Avenue Andre Roussin, 13016 Marseille



- Formateurs sélectionnés pour leurs **compétences techniques et pédagogiques avérées**.
Ils disposent :
 - de **diplômes ou certifications** en lien direct avec les formations dispensées,
 - d'une **expérience professionnelle significative** dans le secteur concerné,
 - et, dans la majorité des cas, d'une **expérience en animation de formation** auprès d'un public adulte.

Plus d'informations disponibles sur demande

Moyens techniques :

- En présentiel : Salle de formation spacieuse, ordinateurs, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, écran interactif.
- À distance : Logiciel de Visioconférence, partage d'écran du formateur, solution en ligne de travail collaboratif, plateforme LMS.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé de connexion ou émargement numérique.
- Questionnaire de satisfaction.

Modalités d'évaluation

- Évaluations en cours de formation, exercices pratiques, quiz....
- Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :
 - d'une mise en situation professionnelle : 01h45 min
 - d'un entretien technique : 00h55 min
 - d'un questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min
 - d'un entretien final : 00h10 min

Possibilité de valider un/des blocs de compétences. En cas de validation partielle de la certification, la durée de validité des modules obtenus est de la durée de validité du Titre.

Modalités d'obtention

- Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation l'action concourant au développement des compétences.
- Attribution du diplôme par la DREETS (ministère de l'emploi) sur décision du jury d'examen.

Rythme de l'alternance

1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)

Ce rythme peut varier selon les période de formation

En contrat d'apprentissage

TEAM4YOU

Email : team4you.france@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 417

Avenue Andre Roussin, 13016 Marseille



Modalités et délais d'accès :

- Inscription via un formulaire en ligne ou par contact direct avec le service formation.
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.
- Durée estimée pour intégrer la formation : 7 jours

Accès handicap

Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter : team4you.france@gmail.com

Agenda : Entrée permanente

Déroulé pédagogique

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

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

Titres inscrits au RNCP :

- Conseiller commercial - RNCP37717
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

Délivré par le MINISTÈRE 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

Compétences transversales de la formation :

La formation de conseiller commercial ne se limite pas à l'acquisition de compétences techniques spécifiques au domaine commercial ; elle englobe également des compétences transversales essentielles, qui renforcent l'employabilité des diplômés dans une variété de contextes professionnels. Ces compétences transversales incluent :

- Communication Efficace : Capacité à communiquer clairement et efficacement avec les clients et au sein de l'équipe, assurant une expérience client positive et un environnement de travail harmonieux.
- Travail d'équipe : Compétence à collaborer avec les collègues et à contribuer à la réalisation des objectifs communs, favorisant un esprit d'équipe solide et une efficacité accrue.
- Gestion du temps : Aptitude à organiser son temps et ses priorités de manière efficace, permettant de répondre aux diverses demandes dans un environnement commercial dynamique.
- Résolution de Problèmes : Capacité à identifier rapidement les problèmes et à proposer des solutions pratiques, contribuant à la continuité et à l'efficacité des opérations commerciales.
- Orientation Client : Engagement à comprendre et à répondre aux besoins des clients, en visant constamment à améliorer leur satisfaction et à fidéliser la clientèle.
- Adaptabilité : Flexibilité pour s'adapter aux changements et aux différentes situations pouvant survenir dans un contexte commercial, avec une capacité à apprendre et à évoluer continuellement.
- Compétence Numérique : Maîtrise des outils numériques essentiels pour la gestion des commandes en ligne, la communication avec les clients, et l'optimisation de la présentation des produits.

Validation par blocs de compétences :

Le programme est composé de deux 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.

Équivalences et passerelles :

Voir Fiche RNCP : [Cliquez sur le lien](#)

Suite de parcours et/ou débouchés du titre :

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

Indicateurs au niveau national (les débouchés comprennent le taux d'insertion global dans l'emploi et le taux d'insertion dans le métier visé des titulaires de la certification figurant sur la fiche RNCP)

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

Poursuite d'étude :

L'obtention du titre de Conseiller commercial ouvre non seulement des portes vers de nombreuses opportunités professionnelles mais offre également des perspectives intéressantes pour ceux désirant approfondir leurs connaissances ou se spécialiser davantage. Voici quelques parcours envisageables pour enrichir votre profil professionnel :

- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (niveau BAC +2) : Ce titre professionnel prépare à développer et gérer un portefeuille clients, à conduire des négociations commerciales et à proposer des solutions techniques adaptées aux besoins des entreprises. Il constitue une compétence clé pour ceux qui souhaitent évoluer vers des fonctions commerciales à forte dimension conseil et performance.
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) : Ce BTS prépare à prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, une compétence clé pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes de management dans le secteur du commerce.
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) : Idéal pour ceux qui veulent se spécialiser dans la vente et la relation client à l'ère du numérique, ce BTS met l'accent sur les compétences en négociation et en gestion de la relation client à travers les canaux digitaux.
- Titre Responsable d'Établissement Marchand (niveau BAC +3) : Ce titre prépare à piloter et développer un établissement commercial dans sa globalité. Il permet d'acquérir des

compétences en management d'équipe, gestion financière, stratégie commerciale et optimisation de la performance. Il constitue un atout majeur pour évoluer vers des fonctions de direction ou de gestion d'un centre de profit.

- Licence professionnelle Commerce et Distribution : Cette licence propose une spécialisation dans le domaine du commerce et de la distribution, offrant une compréhension approfondie des enjeux actuels du secteur et préparant à des postes à responsabilité.
- Licence Professionnelle Management et Gestion des Organisations : Ce cursus offre des compétences en gestion et en management applicables à une variété de contextes organisationnels, idéal pour ceux qui envisagent de prendre des fonctions de gestion ou de direction dans le futur.
- MBA Spécialisé Vente/Marketing : Pour ceux qui s'intéressent au marketing et à la communication, cette licence fournit les outils et les connaissances nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies de communication efficaces dans le commerce.

Indicateurs pour l'année 2025

2

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

Candidats accompagnés	Taux d'obtention du titre professionnel pour X candidats présentés	Taux de satisfaction
Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen	50%	Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen
Taux de poursuite d'études	Taux d'interruption en cours de formation	Taux d'insertion professionnelle des sortants

50%

Une réactivité à 100 %

Taux de rupture des contrats d'apprentissage

Notre valeur ajoutée

Des indicateurs concernant ce titre sont également disponibles sur le site inserjeune :

[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)

TEAM4YOU

Email : team4you.france@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 417

Avenue Andre Roussin, 13016 Marseille



Nous contacter :

04 22 44 77 41

team4you.france@gmail.com