

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Obtenir une qualification dans les métiers de la vente par le Titre professionnel de Conseiller Commercial (CC)

- Former des professionnels capables de gérer des relations commerciales, conseiller les clients, et promouvoir des produits ou services.
- Maîtriser les techniques de négociation, de fidélisation et de gestion des clients, que ce soit en face-à-face ou à distance.
- Permettre de gérer des portefeuilles clients, analyser des indicateurs de performance et élaborer des stratégies commerciales.
- Préparer à des métiers comme attaché commercial, conseiller clientèle, ou chargé de développement commercial.
- Former des professionnels capables de s'adapter aux nouvelles pratiques commerciales, notamment dans les environnements numériques.
- Offrir une base solide pour ceux qui souhaitent continuer leurs études dans des domaines comme le management, le marketing ou la gestion d'entreprise.
- Renforcer les qualités personnelles telles que la communication, l'écoute, la persuasion et l'autonomie, indispensables dans le domaine commercial.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Promouvoir conseiller et vendre des produits et des services
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection commerciale

CONTENU DE LA FORMATION

CCP - Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance & Prospecter physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes & Fidéliser son portefeuille client

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Attester d'un niveau 3 - Avoir accompli une 1ère expérience professionnelle dans une fonction commerciale - Maîtrise des outils bureautiques - Mobile (permis B + véhicule) recommandé - Disposer de bonnes capacités relationnelles

Dossier de candidature Test de positionnement & Entretien de motivation



ÉVALUATION ET VALIDATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Conseiller Commercial » – Ministère du Travail - Niveau 4
RNCP37717

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILÉA.

DURÉE, DATES ET RYTHME

Formation en alternance d'une durée de 1 an (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
455 heures sur 12 mois et l'entrée en formation se fait tout au long de l'année

PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Titre Professionnel Ministère du Travail « Négociateur TechnicoCommercial » - niveau 5 BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client – niveau 5

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Montant env. 5867 € pris en charge par les OPCO

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseiller(e) commercial(e) ; attaché(e) commercial(e) ; commercial(e) ; délégué(e) commercial(e)

MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, MÉTHODES



Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



formation diplômante



Acquisition et développement des compétences



POURQUOI CHOISIR FILÉA ?

Depuis 1996, FILÉA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 - équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILÉA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

Mai le 30/01/2026

