



Titre professionnel

Conseiller Commercial*

Niveau IV (Bac)

Programme construit à partir du Référentiel Activités Emploi

*Compétences TP-00115 et de la fiche RNCP37717(certification
enregistrée le 10/07/2023)*

Pré requis de la formation

- Tout public maîtrisant les savoirs de base
- Tout public maîtrisant les outils numériques
- Tout public titulaire d'un niveau 3 dans le cadre d'un cursus initial

Objectifs de la formation

→ Aptitudes

Capacité d'appliquer un savoir, d'utiliser un savoir-faire pour réaliser des tâches et résoudre des problèmes.

→ Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation au titre professionnel Conseiller Commercial, les apprenants seront capables de :

- 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
- 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

Public et modalités d'accès à la formation

→ Publics concernés

- Public en contrat d'apprentissage.
- Public ayant un projet de création d'entreprise

→ Positionnement

- Questionnaire de positionnement
- Entretien individuel de 30 min

→ Modalité d'accès

Pour toutes candidatures à la session de formation en cours ou celle à venir, référez-vous à notre :

- Messenger → SARL CONCEPT FORMATION
- Site web → www.conceptformation.re
- Page sur Seformer.re
- Page sur Stages.re

Modalités d'organisation de la formation

Lieu de la formation	• Saint-Denis
Durée de la formation	• 24 mois - 896 heures de formation en centre
Participants	• 8 à 12 stagiaires par session
Modalités pédagogiques	• Formation en présentiel • Méthode pédagogique adaptée au public d'adulte
Organisation pédagogique/ Rythme de formation	• En centre avec période en entreprise.
Délais d'accès	• La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de la formation. Elle prend terme 15 jours après le démarrage de la formation.
Délais d'annulation	• Toute annulation par l'apprenti doit être communiquée par écrit moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation.
Tarifs	• Aucune participation du stagiaire si la formation est suivie dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dans le cas contraire voir les modalités en centre de formation.
Mode de financement	• OPCO (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Contenu de la formation

Le contenu de formation est composé de 2 modules de compétences permettant d'accéder au titre professionnel :

CCP 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
CCP 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

Moyen et méthodes pédagogique

Méthodes pédagogiques	• Méthode active et adapté à un public d'adultes d'alternants, théorie et pratique (mise en situation réelle de travail) • Échanges et interaction constructives • Des exemples et des études de cas permettent de préparer aux situations de travail
Les moyens pédagogiques	• Salles de cours équipées et proposant un cadre de travail idéal • Ordinateur, imprimante, wifi, clé USB.
L'équipe pédagogique	• Assistante pédagogique : prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. • Le formateur référent du dispositif : il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

Modalités d'évaluation

L'évaluation de la progression	Un test d'évaluation est réalisé en début de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée. Ce même test sera à nouveau réalisé en fin de formation afin de mesurer les acquis de formation.
L'évaluation continue	L'évaluation continue des acquis se fait sous forme de contrôle continu pour chaque objectif de la formation sous les formes suivantes : ➤ Évaluation formative et/ou sommative ➤ Évaluation pédagogique (mise en situation au cours des séances de formation)
Possibilité de valider un ou des blocs	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.

Validation à la fin de la formation

→ Certification préparée

- Certificateur /Valideur : Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social
- Certification préparée : Titre Professionnel Conseiller Commercial
- Niveau de sortie : Niveau IV (Bac)

→ L'évaluation en fin de formation

À l'issue de la formation, le stagiaire passera son examen final d'une durée de 4h00 dans un centre valideur.

Les compétences des candidats à issus de la formation sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle d'une durée 1h45 et d'un entretien technique de 55 minutes
- D'un questionnaire à partir de production qui se déroule à l'issue de l'entretien technique d'une durée de 01h10
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- D'un entretien final de 10 min durant lequel le jury échange sur le dossier professionnel et évalue la représentation que se fait le candidat de l'emploi et des comportements professionnels induits.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Équivalence, passerelles, suite de parcours

Équivalence : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP37717

Passerelle : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP37717

Suite de parcours :

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€
3 BIS, Avenue Eudoxie Nonge 97490 SAINTE-CLOTILDE – tél 0692 71 20 21
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI
9741749H -MAJ 01/2026



Débouchés

→ 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

→ Taux d'insertion*

Année d'obtention de la certification	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	79	70	68

*Données issues des statistiques fournies par France Compétence

Indicateurs de résultats

- Taux de présentation à l'examen

100% de nos apprentis se sont présentés à l'examen à la suite du parcours de formation

- Taux de réussite

100 % de réussite à la dernière session d'examen.

- Taux de satisfaction :

100 % de nos apprentis sont satisfaits de la formation.

Statistiques pour les années scolaires 2022-2023 et 2023-2024 cumulées

InserJeunes mesure l'emploi salarié en France : les emplois publics, non-salariés et à l'étranger ne sont pas comptabilisés.

Ci-dessous le lien menant vers les chiffres correspondant à la formation : [InserJeunes](#)

Contacts

Tél : 0692 712 021

 : conceptformationpro@gmail.com

Page Facebook : [SARL Concept Formation | Facebook](#)

Site Web : [Concept Formation – La réussite pour tous](#)

Se former.re : [Annonces formation, alternance et stage à La Réunion, Drom Com, Océan Indien \(seformer.re\)](#)

Stage.re : [Tableau de Bord - Stages Réunion](#)

Accessibilité PSH : Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.