

ALTER'NATIV

926 chemin Du Tour des Roches
97460 SAINT PAUL
Contact : Florence THOMAS - 0262261302
Email: cfalternativ@gmail.com
Tel: +262262863520



TP - CONSEILLER COMMERCIAL - NIV 4 -RNCP37717 début de validité 14/04/2025 et date échéance 31/07/2028 - Certificateur Ministère du travail

PR1523953140 -

Formation gratuite et rémunérée, accessible en alternance ou en formation continue- Action de formation

V1 MAJ le24/09/2025

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le détail de certification est à retrouver sur la Fiche RNCP sur FRANCE COMPETENCE
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/-> Certicateur MINISTERE DU TRAVAIL

Durée: 399.00 heures

Profil des stagiaires

- Tout public de plus de 16 ans, tout niveau
- Jeunes diplômés et demandeurs d'emploi souhaitant se former au commerce
- Personnes en reconversion professionnelle ou indépendants souhaitant développer une activité commerciale

Prérequis

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs
- Maîtrise de base du français oral et écrit
- Connaissance informatique de base : navigation Internet, messagerie, usage d'un tableur simple
- Motivation pour la relation client et aptitude du contact commercial
- Disposer d'un ordinateur (ou smartphone) et d'une connexion Internet pour les ressources en ligne

Accessibilité

Pour les personnes en situation de handicap, même léger, même provisoire, évaluons ensemble un dispositif d'adaptation de la formation.
Contact Référent Handicap : Ingrid MASSEAU - 0692872319 - alternativ974@gmail.com

Objectifs pédagogiques

- 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
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

ALTER'NATIV

926 chemin Du Tour des Roches

97460 SAINT PAUL

Contact : Florence THOMAS - 0262261302

Email: cfalternativ@gmail.com

Tel: +262262863520



Contenu de la formation

- RNCP37717BC01 - Prospector 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
- 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
- Préparation et passation de l'examen
 - Préparation du DP (Dossier Professionnel) - Entraînement à la présentation du DP - Examen blanc - Passation de l'examen
- Modules transversaux et communs à toutes les certifications
 - TRE - Techniques de recherches d'emploi
 - Sensibilisation à l'égalité professionnelle hommes-femmes, à la mixité des métiers, et à l'égalité des chances
 - Sensibilisation au handicap
 - Sensibilisation au développement durable : gestion des déchets et les différents produits toxiques et écologiques
 - Atelier mobilité nationale et internationale
 - Atelier socio-éducatif, avec accompagnement social des apprentis

Organisation de la formation

Modalité d'admission et d'accès à la formation

Admission après entretien

Equipe pédagogique

Les formateurs sont titulaires de certifications professionnelles ou de qualifications en lien direct avec les compétences enseignées. Ils disposent également d'une expérience professionnelle suffisante dans le domaine.

Moyens pédagogiques et techniques

- la méthode expositive par vidéoprojecteur ou par des fiches techniques comme celles des pictogrammes - la méthode démonstrative sur les matériels ou/et sur vidéo - a méthode applicative à titre de travaux pratiques par des jeux de rôle - la mise en situation lors des évaluations formatives - des études de cas pendant les travaux pratiques - la distribution de supports de synthèse sur EXTRANET dédié à l'apprenant

Présentiel

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

- Attestation de fin de formation pour les apprenants qui ont suivi le parcours jusqu'au bout
- Attestation de compétences décrivant les acquis de la formation
- Titre professionnel conseiller Commercial pour ceux qui ont réussi l'examen

Modalités d'obtention

Validation de l'ensemble des modules théoriques et pratiques. Réussite à l'épreuve finale (note $\geq$ seuil fixé, par exemple 70 %). Présence obligatoire à au moins 80 % de la formation. Validation par un jury pédagogique.

Lieu de formation : ALTER'NATIV 5 rue Roland Hoareau 97420 LE PORT

ALTER'NATIV

926 chemin Du Tour des Roches

97460 SAINT PAUL

Contact : Florence THOMAS - 0262261302

Email: cfalternativ@gmail.com

Tel: +262262863520



Tarif : 5500.00

Passerelles - débouchés - indicateurs de résultats

Intitulé : Certificat de Conseiller Commercial (ou équivalent RNCP selon le cadre choisi). Niveau : certification professionnelle (niveau 4 ou 5 selon le référentiel). Organisme certificateur : l'organisme de formation / certificateur agréé. Format : attestation officielle avec mention des compétences acquises.

Si l'action de formation est réalisée en apprentissage, les indicateurs de résultats seront accessibles automatiquement sur le site :

<https://cfas.apprentissage.beta.gouv.fr> ou <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/> et mis à jour sur la plateforme Karroussel

Concernant ce TP, seront indiqués et actualisés à l'issue de la première session d'apprentissage, les indicateurs suivants :

- Le taux d'obtention du titre professionnel : NEANT
- Le taux de poursuite d'études : NEANT
- Le taux d'interruption en cours de formation : NEANT
- Le taux d'insertion professionnelle : NEANT
- Le taux d'insertion professionnelle en lien avec le métier visé par la certification : NEANT
- Le taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : NEANT
- Le taux de satisfaction : NEANT Valeur ajoutée (écart entre taux de réussite à l'examen + taux de réussite réalisé) : NEANT