

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

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

NIVEAU 4(Bac)

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

OBJECTIFS PROFESSIONNELS
À l'issue de la formation, le titulaire du TP Conseiller Commercial sera capable de : - Prospecter un secteur de vente - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services Métiers visés : Attaché commercial, Délégué commercial, Commercial, Prospecteur commercial.

PUBLIC CONCERNÉ	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Tout public souhaitant accéder aux métiers de Relation commerciale en B to B ou B to C, Conseiller clientèle, Technico-commercial. Toute personne en reconversion professionnelle, salarié(e) en poste souhaitant évoluer vers des fonctions commerciales et de relation client.	Formation en présentiel

PRÉREQUIS	MOYENS HUMAINS
Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 3 (CAP) inscrit au RNCP. Maîtrise de l'outil informatique (excel, word, powerpoint). Tests de prérequis, dossier de candidature et entretien individuel.	Référent administratif : viedelapprenant@cfablagnac.org Référent handicap et accompagnement socio professionnel : accompagnement@cfablagnac.org Référent pédagogique : pedagogie@cfablagnac.org Référent suivi entreprise : pedagogie@cfablagnac.org Nom des formateurs : communiqués à l'entrée en formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins. Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite. accompagnement@cfablagnac.org	Alternance des méthodes, techniques pédagogiques pour favoriser l'action et l'ancrage des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Les méthodes actives et interrogatives sont privilégiées pour une approche dynamique des apprentissages.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	MOYENS PÉDAGOGIQUES et TECHNIQUES
Avoir satisfait aux prérequis. Avoir rendu le dossier d'inscription complet. Période d'inscription de Mars à Décembre. Entretien individuel et bilan.	Plateaux techniques ergonomiques et performants, 1 épicerie solidaire, 1 magasin de fleurs, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoires de langue, complexe sportif, deux studios d'enregistrement vidéo. Foyer, Bar-brasserie, cafétéria avec prise en charge OPCO possible, épicerie solidaire, magasins pédagogiques, restaurants pédagogiques et cuisines pédagogiques. 5 salles informatiques : 100 ordinateurs fixes, 50 ordinateurs portables, connectés en réseau, équipés du pack office 365.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	VOLUMÉTRIE HORAIRE et CONTENU		
<u>Prospecter un secteur de vente :</u> - 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 <u>Accompagner le client et lui proposer des produits et des services :</u> - 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	Le volume est donné à titre indicatif et peut varier en fonction du calendrier d'aménagement du parcours de formation de l'apprenant		
	Activités type	Compétences professionnelles	Volume horaire annuel
	Accueil		7
	CCP 1 - Prospecter un secteur de vente		189
	CCP2 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services		175
	Total heures de formation		364
	Total des heures d'Examen		21

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS	SANCTION VISÉE
Portail pour le suivi de l'assiduité et la consultation des emplois du temps. Livret d'apprentissage et visites en entreprise pour les contrats en alternance. Évaluations en cours de formation (ECF) consignées dans un portefeuille de compétences. Mise en situation professionnelle : 1h45 Entretien technique : 0h55 Questionnement à partir de production : 1h10 Entretien final : 0h10 min	Titre Professionnel de niveau 4 (équivalent Bac) — Conseiller Commercial Code RNCP : 387717 □ Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi □ Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation

POURSUITE DE FORMATION
TP Négociateur Technico-commercial TP Manager d'Établissement Marchand

DURÉE	EFFECTIFS
1607 heures, dont : - 385 heures en centre de formation - 1222 heures en entreprise	Effectif par groupe : minimum 16, maximum 30

DATES	HORAIRES
Selon le calendrier prévisionnel mis à disposition.	Du lundi au vendredi de 8h15 à 18h15. Les horaires peuvent varier en fonction de l'emploi du temps et de la filière

LIEU	TARIFS
Cité des Formations et des Apprentissages 21 avenue Georges Brassens 31700 Blagnac	Prise en charge par l'entreprise partenaire et son OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue dont le tarif est communiqué par devis sur la base de 20€ TTC / Heure Frais administratifs de 110 € TTC pour le dossier de FPC : non remboursables en cas d'admission