

# CONSEILLERE·ÈRE COMMERCIAL·E

## Métiers visés :

Conseiller·e commercial·e, Attaché·e commercial·e, Commercial·e, Prospecteur·rice commercial·e, Délégué·e commercial·e (code ROME C1102, D1407, D1403, D1402, D1404)

## DIPLÔME

Titre professionnel de niveau 4



Mixte présentiel /distanciel  
Mission en entreprise

Le·la conseiller·e commercial·e prospecte des entreprises et des particuliers pour développer le portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il·elle a des objectifs de résultats. Pour cela, il·elle prospecte le client jusqu'à l'acte de vente, prépare le devis ou bon de commande et assure un contact direct et durable avec le client une fois la vente réalisée.

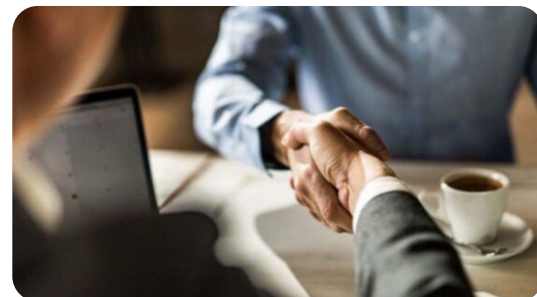
## Objectifs de la formation

- Savoir prospecter des entreprises et des particuliers, développer un portefeuille client, un chiffre d'affaires.
- Mettre en œuvre la démarche commerciale de l'entretien de vente à la fidélisation de la clientèle
- Préparer et passer le titre professionnel Conseiller·e commercial·e

## Programme

Une phase de positionnement préalable permet l'individualisation du parcours tout au long de la formation.

- **Métier et environnement professionnel** : les compétences du conseiller commercial et les conditions d'exercice du métier
- **Logiciels, outils bureautiques et cybersécurité** pour optimiser la gestion de son activité
- **Veille commerciale et organisation de l'activité** : stratégie marketing pour identifier son marché et les nouveaux modes de consommation, plan d'actions commerciales
- **Prospection commerciale** : utiliser les techniques de prospection physique, à distance et via les réseaux
- **Analyse des performances commerciales** : fixer des objectifs, étudier les résultats, calculs commerciaux, reporting
- **Représenter l'entreprise et valoriser son image** : identité numérique et réseaux sociaux, pitch, communication
- **Conduire un entretien de vente, suivi commercial et fidélisation de son client**
- **Développement des soft-skills** : gestion de son temps, travail en équipe dans le cadre d'un projet de développement commercial
- **Stratégie professionnelle** : suivi individualisé et accompagnement à la recherche d'emploi et d'une mission en entreprise de 9 semaines
- **Certification** : suivi et préparation au titre professionnel « Conseiller Commercial » et passage de l'examen



## Dates et lieux

- Du 15/10/24 au 08/04/25 \*
- Formations avec des heures sur site à Albi et des heures en distanciel (voir § durée)

*\*Dates prévisionnelles sous réserve de modifications*

**Modalités d'assistance technique**  
précisées dans le livret stagiaire fourni au démarrage de la formation

## Durée

- 765h sur 6 mois, dont :
- 305 h en présentiel et 145 h en distanciel (avec 63 h synchrones et 82 h asynchrones)
  - 315 h en entreprise

## Public

Demandeur·se·s d'emploi, salarié·e·s, chef·fe·s d'entreprise, personnes en reconversion ayant un fort intérêt pour la vente et le commercial

## Contacts

Coordinatrice de formation :  
Stéphanie GARAUD

Référente administrative :  
Cendrine Lamy

**05 61 61 45 10**  
**bge81@creer.fr**

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Supports de cours en ligne
- Cas pratiques et exercices
- Mises en situation filmées
- Evaluation des acquis, badges soft skills
- Projet commercial

## Prérequis

- Niveau 3 validé (CAP-BEP) et minimum 3 ans d'expérience professionnelle en achat/vente ou Niveau 4 validé (Bac) et minimum 1 an d'expérience professionnelle en achat/vente
- Avoir un fort intérêt pour la relation client (aisance de contact, bonne élocution, bonne présentation) et un projet dans le domaine validé
- Maîtriser les savoirs de base (français, informatique, capacité rédactionnelle)
- Titulaire du Permis B et disposer d'un moyen de déplacement

## Admission/Inscription

- Dossier de candidature sur [formation.bgeso.fr](http://formation.bgeso.fr)
- Participation à une réunion d'informations suivie d'un entretien individuel (sélection et test)

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien

## Financement/Rémunération

Code RNCP : 37717



**Demandeur-se-s d'emploi** : cette formation peut être financée par la région Occitanie et France Travail (selon critères d'éligibilité).

Possibilité de rémunération avec France Travail ou rémunération ASP (selon critères d'éligibilité et assiduité).

Cette formation est **éligible au financement CPF**.

**Autres** : nous consulter.



« Ce que j'apprécie le plus dans mon métier, c'est d'être en contact permanent avec mes clients, de pouvoir les renseigner, les orienter et les accompagner dans leurs demandes. Être à l'écoute de mes clients, de leurs besoins, leur proposer une offre adaptée, c'est très gratifiant ! »



## BGE Sud-Ouest

- Équipe de formateurs qualifiée et experte
- Réseau d'entreprises
- Parcours personnalisés
- Plateforme pédagogique [elerni.bgeso.fr](http://elerni.bgeso.fr)
- Certifié Qualiopi et Certifié Région pour les actions suivantes : actions de formation, bilans de compétences et actions permettant de valider les acquis de l'expérience

### BGE Sud-Ouest

05 61 61 45 10

[formationbgeso@creer.fr](mailto:formationbgeso@creer.fr)

 BGE Sud-Ouest Formation

 Formation BGESO

[formation.bgeso.fr](http://formation.bgeso.fr)

93%

De réussite aux CCP du titre professionnel « Conseiller Commercial » en 2022

89%

Taux de satisfaction en 2022