

CONSEILLER(E) COMMERCIAL (E)

DATE DE LA FORMATION :
20/10/2025 au 19/10/2026
Session 01

DURÉE DE LA FORMATION
13 mois (483 heures)

ALTERNANCE

Semaine type

14 heures en formation
(Lundi & mardi)

21 heures en entreprise

FONDS PUBLICS

Stage pratique : 280 heures

MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- Information individuelle ou collective
- Dossier d'admission
- Entretien individuel de conseil en formation
- Tests d'admission

DÉLAIS D'ACCÈS :

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

FINANCEMENT

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A, financements Pôle Emploi...

COÛT DE LA FORMATION

A partir de 4 820 €

Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré en fonction des barèmes en vigueur.

ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.



Votre référent handicap
Meiline COCO
0690 63.12.44

PRE REQUIS

Niveau 3 validé (niveau CAP) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 1 an minimum dans le secteur commercial

● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables de :

- **Prospecter un secteur de vente**
- **Accompagner le client et lui proposer des produits et des services**

● LE MÉTIER

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 conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) vde l'entreprise. Il valorise les prestations, services et solutions de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux besoins du prospect/client.

Pour suivre les évolutions du marché, du positionnement de la concurrence, des comportements d'achat des clients, le conseiller commercial met en place un système de veille. Il assure une présence sur les réseaux sociaux, conçoit et publie du contenu commercial et met en œuvre les techniques du *social selling*.

Afin de fidéliser son portefeuille client, le conseiller commercial analyse et anticipe les besoins du client afin de proposer des offres commerciales personnalisées.

Le conseiller commercial analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats sur une période de référence. Il prépare l'entretien de vente dans le respect des conditions générales de vente et tient compte des caractéristiques du prospect/client. Il adopte une posture d'expert-conseil, apporte une argumentation personnalisée, traite les objections, reformule, négocie et conclut la vente.

Il traite les litiges et assure un rôle d'interface, effectue les relances et transmet le dossier aux services compétents afin de contribuer au respect des engagements réciproques.

Il met en œuvre tous les moyens pour proposer une solution satisfaisante pour les parties.

● CONTENU PEDAGOGIQUE

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 rendre compte

CCP 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

- . Représenter l'unité marchande 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

MODULES TRANSVERSAUX

- Développement durable et RSE
- Employabilité, Posture professionnelle, TRE
- Droit du travail/ Droit des apprentis
- Hygiène, sécurité et Gestion des risques
- Bureautique de base / Remédiation & Apprendre à apprendre
- Accompagnement individualisé sur la rédaction du dossier professionnel

NIVEAU

Niveau 4 (BAC)

TAUX DE SATISFACTION

1^{ère} session en 2025

TAUX DE REUSSITE

1^{ère} session en 2025

TAUX D'INSERTION GLOBALE

(à 6 mois) : 1^{ère} session en 2025

VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience réalisée au centre <https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 51.80.28

pc.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

6h30 à 16h30



**DISTRICOM
FORMATION**

Fiche créée le 19/03/2025

● MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations en présentiel et/ou à distance, Blend Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game (Partenariat SCIADO)
- . Plate-forme pédagogique et collaborative (www.districtformation.fr)
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

● MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle, entretien technique, Questionnement & entretien final (3h00)
Assurer la tenue d'une manifestation commerciale, présentation des produits et ou des services d'une entreprise fictive
Analyse d'un tableau de bord et proposition d'un plan d'actions commerciales
Rédaction d'une note de synthèse à son supérieur hiérarchique
Présentation d'un diaporama et de fiches produits créés en amont de l'examen
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

● VALIDATION ET SANCTION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 Conseiller Commercial. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet <https://www.districtformation.com> pour les dates de session et les modalités d'admission.

● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

- . Les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement

Type d'emplois accessibles :

Conseiller commercial, attaché commercial, Prospecteur commercial, Délégué commercial, Commercial

Code(s) ROME : D1404 (Relation commerciale en vente de véhicules), D1403 (Relation commerciale auprès de particuliers), D1407 (Relation technico-commerciale), D1402(Grands Comptes et entreprises), C1102 (Conseil clientèle en assurances)

Code(s) NSF : 312 - Commerce, vente ; 312t - Négociation et vente

Formacode(s) : 34581 Technico-commercial / 34582 Négociation commerciale / 34593 Prospection vente

● POURSUITE D'ÉTUDES

Titre professionnel ou diplôme (BTS) de Niveau 5 - Bac+2 :

- Titre professionnel « Négociateur Technico-Commercial (District Formation)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)
- ...

Titre professionnel inscrit au RNCP par arrêté en date du 05 juillet 2023 relatif au titre professionnel de Conseiller Commercial et publié au Journal Officiel en date du 09/07/2023 sous l'intitulé « Conseiller Commercial », niveau 4, code ROME D1404, Formacode 34581

Code RNCP 37 717 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion