TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTÈRE DU TRAVAIL DE NIVEAU IV
Conseiller Commercial

Objectifs

Prospecter un secteur de vente

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible au plus grand nombre.

Cependant, pour les personnes en situation de handicap, un entretien préalable sera requis pour valider l'accessibilité du dispositif.

Pour les personnes en situation de handicap nécessitant des aménagements spécifiques, veuillez nous contacter au 07 76 77 09 34.

PUBLIC VISÉ

Toute personne intéressée pour développer ses compétences dans le domaine commercial.

PRÉ-REQUIS

La formation est ouverte à différents publics : personnes en contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, personnes mobilisant leur CPF, personnes en reconversion ou transition professionnelle, demandeurs d'emploi...

- ***Niveau d'entrée :*** classe de 1ère/terminale ou équivalent. CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent. Réorientation de parcours.

FORMATION

La formation doit permettre au futur conseiller commercial de développer ses compétences pour vendre des produits et services.

Selon le plan défini, via une prospection de son secteur de vente, afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

CONTENU

CCP1 - 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

CCP2 - 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

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation théorique avec : vidéoprojecteur, PowerPoint animés par des formateurs expérimentés et reconnus
- Formation proposée en présentiel, distanciel et multimodal

NOMBRE DE STAGIAIRES

Pas de minimum requis

DURÉE, DATE ET DÉLAIS D'ACCÈS

- **250 heures** de formation entièrement à distance, décomposées comme suit :
  - 200 heures de formation en e-learning via notre plateforme accessible 7j/7 et 24h/24
  - 50 heures de travail à distance avec notre équipe pédagogique (points d'étapes sur l'e-learning en visio, réalisation des travaux, préparation à l'examen)
- **250 heures** en entreprise devront obligatoirement être suivies par les stagiaires pour l'élaboration du Dossier Professionnel (DP)
- Le calendrier de formation est défini par le CFA afin de garantir un nombre d'heures suffisant permettant l'acquisition des compétences visées par le diplôme. Il pourra être adapté en fonction de vos disponibilités et de celles de votre entreprise d'accueil
- Dates prévisionnelles de la prochaine session : à convenir ensemble
- Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : 4 semaines.

TARIF

9 000 € net de taxe - Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

ÉVALUATION ET VALIDATION

Le passage du titre professionnel de **niveau IV (RNCP37717)** de **Conseiller commercial (Code TP-00115)** sera proposé aux stagiaires et apprentis qui rempliront toutes les exigences nécessaires à l'évaluation. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/

Une attestation de compétences est remise au stagiaire.

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences en cas de non-obtention du diplôme.

SUITE DES PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Secteurs d'activités :

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement

Type d'emplois accessibles :

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Délégué commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial

La liste complète est disponible sur le site de France Compétences : RNCP37717 - TP - Conseiller commercial onglet « **Secteur d'activité et type d'emploi** ».

STATISTIQUES

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours VAE	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	592	4	79	70	68

Sources statistiques : www.travail-emploi.gouv.fr

INDICATEURS DE RÉSULTATS

LB ACADÉMIE	2026-2027
Nombre d'apprenants	**En attente de données suffisantes**
Taux de réussite au titre (Candidats ayant passé l'examen)	**En attente de données suffisantes**
Taux de réussite global (Effectif inscrit)	**En attente de données suffisantes**
Taux d'abandon globaux	**En attente de données suffisantes**
Taux de satisfaction à chaud	**En attente de données suffisantes**
Taux de satisfaction à froid	**En attente de données suffisantes**

TITRE PRO CONSEILLER COMMERCIAL — Indicateur de résultat (article L.6111-8 du code du travail)	2024
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	**65%**
Taux de poursuite d'étude	**30%**

Sources statistiques : Jeu de données fourni par Inserjeunes, disponible en septembre 2026

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.
L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1ère année	27 %	43 %	53 % *	100 % *
2ème année	39 %	51 %	61 % *	100 % *
3ème année	55 %	67 %	78 % *	100 % *

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

Les charges salariales ne sont pas déduites du salaire de l'apprenti.

AIDES FINANCIÈRES DE L'APPRENTI (SOUS CONDITIONS)

- Aide pour l'acquisition du 1er équipement (selon OPCO).
- Aide pour l'hébergement (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la restauration (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du permis de conduire de 500 € pour les apprentis majeurs.

CONTACTS DE CETTE FORMATION

LE MAUX Aloïs - formation.lbproprete@gmail.com