

TP - Conseiller commercial

GRETA Midi-Pyrénées Ouest

Certifiante

Formation continue formation entièrement présentielle RNCP37717 FORCOM0029GMP

Ville	Tarbes
Lieu de formation	Agence de Tarbes
Niveau d'entrée	N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)
Niveau de sortie	N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)
Durée et rythme	553h - 35h/semaine
Public visé	Tout public
Modalité d'entrée et sortie	Entrée et sortie permanente
Financement	Bénéficiaire de l'action

Développez une maîtrise opérationnelle de la prospection, de la négociation et de la fidélisation pour exercer un métier commercial recherché dans de nombreux secteurs d'activité.

Objectifs

- Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Identifier les caractéristiques d'un marché et de ses clients.
- Élaborer un plan d'actions commerciales.
- Organiser efficacement son activité commerciale.
- Identifier et qualifier des prospects.
- Mettre en œuvre une démarche de prospection multicanale.
- Prospecter par téléphone, outils numériques et en face à face.
- Analyser ses performances commerciales.
- Exploiter des indicateurs et tableaux de bord commerciaux.
- Représenter l'entreprise et valoriser son image.
- Identifier les besoins et motivations du client.
- Conduire un entretien de vente.
- Argumenter une proposition commerciale.
- Assurer le suivi des ventes.
- Traiter les demandes et réclamations clients.
- Fidéliser les clients en consolidant leur expérience.

Contenu

Certification préparée

Conseiller commercial – RNCP37717

Résultats attendus complémentaires

Obtenir le TP et maîtriser la prospection, la vente, le suivi commercial et la fidélisation client.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Obtention du certificat, Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification,

Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

Pré-requis

Maîtrise de la langue française oral et écrit.

Projet validé - Niveau 3 validé

Programme

Blocs de compétence	Modules	RNCP
Prospecter un secteur de vente		RNCP37717BC01
Accompagner le client et lui proposer des produits et des services		RNCP37717BC02

Contenu de la formation

Description

Le Titre professionnel Conseiller commercial prépare à prospecter, développer un portefeuille clients, conduire des entretiens de vente et fidéliser la clientèle. La formation développe des compétences commerciales opérationnelles applicables dans de nombreux secteurs.

Veille commerciale

- Analyse du marché
- Concurrence
- Produits et services
- Sources d'information
- Veille professionnelle
- Outils numériques

Organisation commerciale

- Plan d'actions commerciales
- Définition des objectifs
- Organisation des tournées et rendez-vous
- Gestion des priorités
- Outils CRM
- Reporting commercial

Prospection

- Identification des prospects
- Qualification des fichiers
- Prospection téléphonique
- Prospection digitale
- Prospection terrain
- Réseaux professionnels
- Prise de rendez-vous

Communication commerciale

- Communication orale
- Communication écrite
- Présentation de l'entreprise
- Valorisation de l'image de marque
- Adaptation du discours
- Communication numérique

Entretien de vente

- Préparation de l'entretien
- Prise de contact

- Découverte des besoins
- Questionnement
- Écoute active
- Reformulation
- Argumentation
- Traitement des objections
- Conclusion de la vente

Négociation commerciale

- Construction de l'argumentaire
- Proposition de solutions
- Défense du prix
- Traitement des objections
- Recherche d'un accord
- Conclusion commerciale

Suivi des ventes

- Suivi des commandes
- Relation après-vente
- Gestion des demandes
- Traitement des réclamations
- Satisfaction client

Fidélisation

- Expérience client
- Suivi du portefeuille
- Actions de fidélisation
- Développement des ventes
- Recommandation client

Pilotage de l'activité

- Indicateurs commerciaux
- Tableaux de bord
- Analyse des résultats
- Écarts entre objectifs et réalisations
- Actions correctives
- Compte rendu d'activité

Période de stage en entreprise

Durée : à déterminer selon le statut. Planification : continue ou discontinue. Évaluation : activités professionnelles, dossier professionnel, mise en situation et entretien avec le jury.

Stage en milieu professionnel

Non

Compétences visées

RNCP37717BC01 - 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

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

Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

Durée

- En centre: 553 heures
- Total enseignement: 553 heures
- Total: 553 heures

Rythme

- En continu

Intensité

35 heures/semaine

Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel avec apports et pratique

Moyens pédagogiques

- Travaux pratiques
- Document pédagogique

Intervenants

Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

Modalité d'évaluation

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- Epreuves pratiques

Tarifs, financements et frais

Prix (net de taxe) : 7048 €

Modalités de financement : Bénéficiaire de l'action - Individuel payant

Financier

Financier	Public visé	Nombre de place
Bénéficiaire de l'action	Tout public	5

Frais à la charge de l'apprenant

Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

Modalités d'inscription et d'admission

Modalités d'admission

Admission après test, Admission après entretien

Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

Poursuite d'études

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Licence professionnelle Manager technico-commercial en PMI PME (MTC)	Niveau 6	RNCP20023
Commerce option Commerce des vins et Oenotourisme	Niveau 6	RNCP20025
Management des projets commerciaux à l'international	Niveau 6	RNCP23262
Droit Economie Gestion, mention Commercialisation des produits alimentaires	Niveau 6	RNCP25855
DOMAINE:Droit,économie,gestion MENTION:Métiers du commerce international	Niveau 6	RNCP26459
Technico-commercial	Niveau 5	RNCP36003
Technico-commercial de l'Industrie et des Services Nautiques	Niveau 5	RNCP36393
Manager du développement d'affaires en agrobusiness	Niveau 7	RNCP37068
CQP Attaché technico-commercial en négoce des matériaux de construction	Niveau 5	RNCP37283
Sciences du management	Niveau 6	RNCP37689
Diplôme de gestion et de management des entreprises	Niveau 6	RNCP37975
Chargé de formation et d'optimisation commerciale des marques et produits parfums/cosmétiques	Niveau 5	RNCP38010
Manager commercial clients grands comptes	Niveau 7	RNCP38135
Délégué pharmaceutique	Niveau 5	RNCP38272
CQP Commercial itinérant clientèle professionnelle	Niveau 5	RNCP38445
Responsable du développement commercial	Niveau 6	RNCP38505
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP38583
Responsable du développement des affaires	Niveau 6	RNCP38602

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Diplôme d'études supérieures en commerce et management opérationnel	Niveau 6	RNCP38753
Diplôme supérieur en développement digital et commercial	Niveau 6	RNCP38755
CQP Conseiller mutualiste individuel	Niveau 6	RNCP38771
Responsable d'activité commerciale et marketing	Niveau 6	RNCP38808
Chargé d'affaires commerciales	Niveau 6	RNCP38830
TP - Négociateur technico-commercial	Niveau 5	RNCP39063
Manager du développement d'entreprise et commercial	Niveau 7	RNCP39354
Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion	Niveau 6	RNCP39428
Délégué pharmaceutique	Niveau 5	RNCP39632
Ingénieur d'affaires industrielles	Niveau 7	RNCP39650
Attaché commercial	Niveau 5	RNCP39743
CQP Chargé d'accueil et de relation clients/adhérents	Niveau 5	RNCP39866
Manager développement et performance commerciale	Niveau 7	RNCP39965
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP40240
Responsable Développement Commercial et Marketing	Niveau 6	RNCP40447
Commercialisation de produits et services (fiche nationale)	Niveau 6	RNCP40460
Technico-commercial (fiche nationale)	Niveau 6	RNCP40502
Responsable de développement commercial	Niveau 6	RNCP40568
CQP Technico-commercial industriel	Niveau 5	RNCP40576
Chargé de clientèle	Niveau 5	RNCP40582
Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux	Niveau 6	RNCP40600
Diplôme de Gestion et Management des entreprises	Niveau 6	RNCP40712
Diplôme d'études supérieures en management	Niveau 6	RNCP40727
Sciences et Ingénierie - Systèmes d'Information	Niveau 6	RNCP41005
Diplôme d'Etudes Supérieures en Commerce et Management Opérationnel	Niveau 6	RNCP41009
Diplôme de manager international	Niveau 6	RNCP41047
Métiers de la promotion des produits de santé (fiche nationale)	Niveau 6	RNCP41070
Responsable du développement commercial	Niveau 6	RNCP41114
Diplôme Supérieur en Marketing, Commerce et Gestion	Niveau 6	RNCP41192
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP41302
Techniques de commercialisation : Business développement et management de la relation client	Niveau 6	RNCP41621
Techniques de commercialisation : Business international : achat et vente	Niveau 6	RNCP41622
Techniques de commercialisation : Marketing et management du point de vente	Niveau 6	RNCP41624
Techniques de commercialisation : Stratégie de marque et événementiel	Niveau 6	RNCP41625
Chargé de développement commercial	Niveau 6	RNCP41663
Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale	Niveau 7	RNCP41688
Chargé de clientèle et fidélisation	Niveau 5	RNCP41717

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
BTS - Commerce international	Niveau 5	RNCP41759
Commerce, techniques et innovation	Niveau 6	RNCP42283
Diplôme supérieur en commerce et marketing opérationnel	Niveau 6	RNCP42284
Développeur commercial et marketing	Niveau 6	RNCP42390
Chargé d'affaires commerciales et de développement à l'international	Niveau 6	RNCP42631
Sciences et ingénierie - Agronomie et agroalimentaire	Niveau 6	RNCP42759
Management stratégique et commerce international	Niveau 7	RNCP42780

Liste des métiers associés

Intitulé	Code ROME
Conseiller commercial / Conseillère commerciale et relation client en assurances	C1102
Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises	D1402
Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers	D1403
Vendeur / Vendeuse automobile	D1404
Technico-commercial / Technico-commerciale	D1407

Équivalence - Correspondance totale ou partielle

RNCP du bloc concerné	Intitulé du bloc concerné	Certification concernée par l'équivalence	Bloc en correspondance
RNCP37717BC01	Prospecter un secteur de vente	RNCP31005	Prospecter un secteur de vente RNCP31005BC01 — Correspondance totale
RNCP37717BC02	Accompagner le client et lui proposer des produits et des services	RNCP31005	Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers RNCP31005BC02 — Correspondance totale

Informations pratiques : accès, services et contact

Lieu de formation concerné : Agence de Tarbes - Tarbes

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Oui

Transport et accès au site : bus TLP Mobilites

Restauration et espace repas : Non

Possibilité d'hébergement : Non

Contact

Marie-Thérèse De Oña

Ordonnateur(trice)

0563916450

marie-therese.de-ona@ac-toulouse.fr

Référent handicap

Nathalie Capo Gual

0687775434

nathalie.capogual@mongreta.fr

Informations légales

Rncp : RNCP37717

Date de publication : 11-07-2023 00:00

Date d'échéance de la certification : 31-07-2028 00:00

Nom du certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

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

Formacode : 34581

Certifinfo : 115036

Rome : C1102, D1402, D1403, D1404, D1407

Sessions de formation

Session	Période	Statut
Session du 2 octobre 2026 au 4 avril 2028	Entrées et sorties permanentes	Inscription ouverte

Tout savoir sur GRETA Midi-Pyrénées Ouest

Eduform