

# Titre Pro CONSEILLER COMMERCIAL



## POINTS CLÉS

### Pré-requis

Niveau 3 (Equivalence CAP)

### Modalités & délais d'accès

- Signature d'un contrat d'apprentissage et signature d'une convention de formation, intégration dans un délai de 15 jours.



**NIVEAU 4**  
Equivalence BAC



**Contrat** d'apprentissage



### Rythme

1 jour / semaine en moyenne à la Skool  
& le reste du temps en entreprise



### Durée

1 AN soit 408h de formation  
à la Skool



## OBJECTIF

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.



## DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Conseiller commercial
  - Attaché commercial
  - Commercial
  - Prospecteur commercial
  - Délégué commercial
- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 79
  - Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 70
  - Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 68



## POURSUITE D'ÉTUDES

- Titre Pro Négociateur Technico Commercial - niveau 5
- BTS NDRC – Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- TP Manager d'Unité Marchande - niveau 5



## CONTACT APPRENTISSAGE

Voir campus concerné sur notre  
site internet (téléphone, mail & adresse)

RNCP37717

**Certificateur** : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date d'enregistrement de la certification : 31-07-2023

V5 - 31/03/2026

Formation  
**RÉMUNÉRÉE**

Formation  
**FINANCÉE**  
à **100%\***

# Titre Pro CONSEILLER COMMERCIAL

## PROGRAMME

BLOC 1 – Prospecter un secteur de vente  
(**RNCP37717BC01**)

- 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

BLOC 2 – Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (**RNCP37717BC02**)

- 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

Compétences attestées voir site skoolnjob.com

Acquisition de l'ensemble des blocs pour validation du Titre Pro.

Passerelle : Aucune / Équivalence : RNCP37717 voir fiche RNCP



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En présentiel

- Pédagogie active
- Apports théoriques et techniques
- Mise en pratique professionnelle
- Apprentissage en entreprise



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle
- Mise en situation écrite
- Mise en situation orale
- Entretien final
- Un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat

Détail des modalités d'évaluation voir site skoolnjob.com

Évaluation réalisée par un jury professionnel extérieur au centre de formation. La session d'examen a lieu en présentiel sur le campus de formation.



## MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels de l'apprenti. La formation est réalisée par des formateurs qualifiés basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et travaux pratiques. Support de cours délivré à chaque participant.

## € TARIFS\*

Le coût de la formation est pris en charge en totalité par l'OPCO compétent.



## ACCESSIBILITÉ

Accessibilité aux personnes en situation de handicap, nous contacter. Nos locaux sont accessibles aux PMR.



skoolnjob.com

