

PROGRAMME DE FORMATION TP - CONSEILLER COMMERCIAL



Certification Niveau 4 - RNCP 377717
Délivré par le Ministère du Travail du plein emploi et de l'Insertion

Objectifs de la formation

Le(la) conseiller.ère commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise.

Il(elle) 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.

Public visé et pré requis :

- Être âgé(e) entre 16 à 29 ans (dérogation au delà des 29 ans si le(la) candidat(e) est RQTH)
- Avoir validé un diplôme ou un titre professionnel de niveau 3.
- Dynamisme, sens du contact et des responsabilités, organisation, capacité d'initiatives et réactivité.

Conditions d'admission :

- Présélection sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel de motivation.
- Délai de réponse sous 2 à 3 semaines après l'information collective
- Capacité d'accueil: 10 à 15 apprenant(e)s

Date de la formation

Du 12/10/2026 au 14/05/2027

Durée et rythme de la formation en alternance

En 8 mois : 413 heures en centre - 598 heures en entreprise

Rythme par semaine : 2 jours en entreprise, 3 jours en centre

Contenu de la formation

Modules		Volume horaire
ACCUEIL		7 h
CCP1 PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE RNCP37717BC01	Assurer une veille professionnelle et commerciale	150 h
	Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité	
	Mettre en oeuvre la démarche de prospection	
	Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	
CCP 2 ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES RNCP37717BC02	Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image	150 h
	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente	
	Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service	
	Fidéliser en consolidant l'expérience client	
Préparation à la certification		28 h
Anglais professionnel		21 h



Certificat SST	14 h
Transition écologique	11 h
Transition numérique	11 h
Accès au droit	21 h
Total	413 h

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Cours en présentiel et en distanciel (hybride)
- Travaux pratiques
- Études de cas, mises en situation professionnelle

Moyens techniques utilisés :

- Salle informatique
- Salles de cours équipées
- Plateformes Classroom

Suivi, accompagnement et évaluation :

- Suivi de présence réalisé tout au long de la formation
- Suivi tutoral (réfèrent pédagogique + maître d'apprentissage en entreprise)
- Évaluations formatives (QCM, évaluations orales, écrites)
- Livret ECF (évaluation en cours de formation)
- Dossier professionnel et annexes éventuelles
- Évaluation finale face à un jury : 4h au total soit une mise en situation
- professionnelle (1h45) + oraux (2h15 min)
- Enquête de satisfaction en fin de formation

Les Métiers visés et accessibles :

- Conseiller.ère commercial
- Attaché(e) commercial
- Commercial(e)
- Prospecteur.trice commercial
- Délégué(e) commercial



Lieu d'exercice de l'activité:

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

Poursuites d'études envisageables :

- TP Conseiller de vente
- TP Conseiller Relation Client à Distance
- TP Négociateur Technico commercial
- Licence Professionnelle en Commerce et Négociation
- Bachelor en Marketing et Vente
- Master en Management Commercial

Tarifs et financement de la formation :

« 0€ de reste à charge pour l'apprenti.e » : la formation s'adresse aux demandeurs d'emploi inscrits à France Travail et/ou mission locale, et est financée intégralement par l'OPCO (Opérateur de Compétences) affilié à l'employeur de l'alternant.

Lieu de la formation :

Cette formation est actuellement proposée sur les sites du Mée-sur-Seine et de Torcy.

Le Mée sur Seine : 335 rue du Bois Guyot, 77350 Le Mée sur Seine

Torcy : 20 rue Pierre Mendès France, 77200 Torcy

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter la référente handicap Sylviane **LE DANVÉZET**.

referent.handicap@upromi.fr

Indicateurs de résultats et de performances

- Le CFA étant un nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignés à l'issue
- de la première promotion d'apprenti(e)s :
- taux de satisfaction
- taux d'obtention du diplôme
- taux de poursuite d'étude
- taux d'interruption en cours de formation
- taux d'insertion professionnelle
- taux de rupture des contrats
- valeur ajoutée de l'établissement en comparaison du taux d'emploi des apprentis sortants du CFA, aux taux d'emploi d'établissements similaires

Mise à jour de ces indicateurs à compter de septembre 2027.