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(e) 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
- Dérogations au delà des 29 ans -> art L6222-2 code du travail (RQTH, création ou reprise d'entreprise...)
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Brevet Pro, DAEU...) ou avoir un niveau de niveau 3 (CAP, Brevet ou équivalent) avec 1 an d'expérience professionnelle dans le domaine du titre.
- Qualités attendues : persévérance, goût du challenge, écoute active, force de conviction, organisation commerciale, aisance téléphonique

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 06/01/2027 au 26/11/2027
Inscriptions ouvertes de septembre 2026 à février 2027

Durée et rythme de la formation en alternance

En 10 mois : **476 heures** en centre - **1281 heures** en entreprise
Rythme de l'alternance : 4 jrs en entreprise, 1 jr en centre (lundi) + 1 semaine de cours intensifs toutes les 4 semaines

Contenu de la formation

Modules		Volume horaire
ACCUEIL + BILAN		14 h
CCP1 **PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE** RNCP37717BC01	Assurer une veille professionnelle et commerciale	168 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	161 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		42 h
Anglais professionnel		35 h

Prévention santé sécurité	14 h
Transition écologique	14 h
Transition numérique	14 h
Accès au droit et à la citoyenneté	14 h
Total	**476 h**

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

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

Moyens techniques utilisés :

- Salle informatique
- Salles de cours équipées (tableaux numériques...)
- Plateforme Classroom (google workspace)
- Yparéo Néo (espace personnel online)

Suivi, accompagnement et évaluation :

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

- Titre Professionnel Conseiller de vente (niv 4)
- Titre Professionnel Négociateur Technico commercial (niv 5)
- Licence Professionnelle en Commerce et Négociation (bac + 3)
- Bachelor en Marketing et Vente (bac + 3)
- Master en Management Commercial (bac + 5)

Tarifs et financement de la formation :

Le montant du coût de la formation est fixé par une grille de prise en charge (France Compétences) soit 5422€.
«0€ de reste à charge pour l'apprenti(e)». Elle est financée en tout ou partie par l'OPCO (Opérateur de Compétences) affilié à l'employeur de l'alternant(e).

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 nous contacter à l'adresse mail suivante : **referent.handicap@upromi.fr**

Indicateurs de résultats et de performances

Le CFA étant un nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignées 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'insertion professionnelle
- Taux de rupture des contrats
- Valeur ajoutée de l'établisssement (en comparaison du taux d'emploi des apprenti(e)s sortants du CFA aux taux d'emploi d'établissements similaires)

Mise à jour de ces indicateurs à compter de janvier 2028

TP Conseiller Commercial

1j / 4j

Upromi

janvier 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
53					1	2	3
1	4	5	6	7	8	9	10
2	11	12	13	14	15	16	17
3	18	19	20	21	22	23	24
4	25	26	27	28	29	30	31

7

février 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
5	1	2	3	4	5	6	7
6	8	9	10	11	12	13	14
7	15	16	17	18	19	20	21
8	22	23	24	25	26	27	28

56

mars 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
9	1	2	3	4	5	6	7
10	8	9	10	11	12	13	14
11	15	16	17	18	19	20	21
12	22	23	24	25	26	27	28
13	29	30	31				

56

avril 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
13				1	2	3	4
14	5	6	7	8	9	10	11
15	12	13	14	15	16	17	18
16	19	20	21	22	23	24	25
17	26	27	28	29	30		

56

mai 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
17						1	2
18	3	4	5	6	7	8	9
19	10	11	12	13	14	15	16
20	17	18	19	20	21	22	23
21	24	25	26	27	28	29	30
22	31						

56

juin 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
22		1	2	3	4	5	6
23	7	8	9	10	11	12	13
24	14	15	16	17	18	19	20
25	21	22	23	24	25	26	27
26	28	29	30				

56

juillet 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
26				1	2	3	4
27	5	6	7	8	9	10	11
28	12	13	14	15	16	17	18
29	19	20	21	22	23	24	25
30	26	27	28	29	30	31	

août 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
30							1
31	2	3	4	5	6	7	8
32	9	10	11	12	13	14	15
33	16	17	18	19	20	21	22
34	23	24	25	26	27	28	29
35	30	31					

septembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
35			1	2	3	4	5
36	6	7	8	9	10	11	12
37	13	14	15	16	17	18	19
38	20	21	22	23	24	25	26
39	27	28	29	30			

56

octobre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
39					1	2	3
40	4	5	6	7	8	9	10
41	11	12	13	14	15	16	17
42	18	19	20	21	22	23	24
43	25	26	27	28	29	30	31

84

novembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
44	1	2	3	4	5	6	7
45	8	9	10	11	12	13	14
46	15	16	17	18	19	20	21
47	22	23	24	25	26	27	28
48	29	30					

49

décembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
48			1	2	3	4	5
49	6	7	8	9	10	11	12
50	13	14	15	16	17	18	19
51	20	21	22	23	24	25	26
52	27	28	29	30	31		

Formation Entreprise Rentrée + bilan Révisions Examens finaux