

PREPARATION A LA CERTIFICATION POUR Conseiller commercial RNCP37717



Le programme de formation

La formation a pour objectif de préparer le candidat au passage du Titre Professionnel Conseiller commercial de niveau 4 (équivalent BAC), RNCP37717 enregistré le 11/07/2023, délivré par le Ministère du Travail.

Pré requis

Obligation de réaliser un stage d'une durée minimale de 280 heures

Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier de conseiller commercial.

Objectifs du programme

1. **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 tenir compte
2. **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 un entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Fidéliser en consolidant l'expérience client

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 5 volets :

1. 12 parcours de e-learning comprenant au total 442 vidéos de formation enregistrées par 188 experts différents.
2. 12 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et test final de 2 livres (Action commerciale, Techniques de vente) sous format électronique qui complètent les parcours de formation.
4. Des entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours. Lors des rendez-vous programmés en visio conférences, le consultant formateur référent répond aux questions éventuelles des apprenants, aide le candidat à réaliser son dossier professionnel, l'informe des modalités de l'examen et le prépare au déroulement de l'examen devant le jury. Les ECF sont établis par le responsable pédagogique de FORCES à partir du référentiel d'évaluation de la formation, du programme de formation et des notes des examens réalisés en ligne à la fin de chaque parcours de formation.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Prospecter un secteur de vente

6 parcours de e-learning enregistrés par 120 experts différents

- Je découvre le commerce et la distribution en France - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je découvre l'univers digital - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte sur internet – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je démarche sur le terrain - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

6 parcours de e-learning enregistrés par 71 experts différents

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme à Powerpoint – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens un vendeur connecté - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mon chiffre d'affaires - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Préparation au passage de l'examen du Titre professionnel, Conseiller commercial.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/> et sur

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/lycees/tp-conseiller-commercial>

Si le candidat soutient l'examen de certification à l'issue de sa formation, l'inscription devra être réalisée en candidat libre et payée par le candidat au centre d'examen choisi.

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 122 H

Heures de tests de connaissances : 13 H

Temps d'accompagnement : 12 H

Etude des livres numériques : 80 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections + sujets de baccalauréat professionnel : 21 H

Temps total de formation : 249 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

1 700 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue, frais d'examen non inclus

Raisons de choisir FORCES :

Pédagogie innovante : e-learning ; e-books ; experts variés ; tests ; visios

Suivi pédagogique et technique par consultant confirmé

84% de réussite aux examens d'Etat

Notation 4,82/5 sur le CPF

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr