TP CC

CONSEILLER COMMERCIAL



TITRE PROFESSIONNEL
CONSEILLER COMMERCIAL

- **REF : TP CC (niveau 4 Bac)**
- **Durée :** 441 h sur 10 mois
- **Rythme d'alternance :** 2j en formation / 3j en entreprise
- **Groupe :** 12 personnes
- **Délai d'accès :** au + tard 7j avant l'entrée en formation.

REMISE D'UN CERTIFICAT PROFESSIONNEL RNCP

RNCP n°37717

DEBOUCHES

- Conseiller(ère) commercial(e)
- Prospecteur(rice) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Délégué(e) commercial(e)

SECTEUR

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

POURSUITE DE PARCOURS

- Titre Professionnel Chargé de Promotion et Marketing Sportif- diplôme de niveau 5 (Bac +2)
- BTS (Bac +2)
- Formations de niveau 5 dans le domaine commercial (Bac +2)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospecter des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Mener des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers.
- Valoriser les produits et services référencés de l'entreprise
- Apporter un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes.

COMPETENCES ACQUISES

CCP 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 oeuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP 2

Acommpagner le(a) client(e) et lui proposer des produits et des services

- Représenter l'entreprise à la valorisation de son image
- Conseiller le(a) client(e) en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

PEDAGOGIE

PRESENTIEL

Interactivité apprenants / équipe pédagogique

DISTANCIEL

Activités collaboratives, supports numériques, plateforme dédiée

PRESCRITS

Réalisation de prescrits de formations transmis par l'équipe pédagogique

E-LEARNING TUTORÉ

Plateforme Moodle LMS modules interactifs de cours, exercices, évaluations, vidéos...

BretzhCampusFormation

Breizh Campus Formation

TP CC

CONSEILLER COMMERCIAL

CONTACT

AURORE BOUET

aurore@breizhcampusformation.com

07 52 60 72 26

www.breizhcampusformation.com

ADRESSE SIEGE

12, rue du Blavet
44750 CAMPBON

SITES DE FORMATION

SAINT-MALO
RENNES
VANNES
CONCARNEAU
SAVENAY

Année 2026-2027

PUBLICS VISÉS

Toute personne débutante ou expérimentée souhaitant acquérir et maîtriser la prospection d'un secteur de vente et la vente en face à face de produits ou services aux entreprises et aux particuliers.

PRÉREQUIS

- Valider les épreuves de sélection chez Breizh Campus Formation

ÉPREUVES DE SÉLECTION

- Test de culture générale (45 minutes)
- Entretien de motivation (30 minutes)

MODALITÉS DE CERTIFICATION

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation, d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partirde production(s).
- D'un dossier professionnel faisant état des pratiques
- professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

PSH

Pour les participants en situation de Handicap, Breizh Campus Formation s'engage autant que possible sur les moyens à mettre en place pour la formation en étant informé dans les temps.
Accessibilité PMR

FINANCEMENT

- Formation éligible à l'apprentissage et tout autre type de financement.
- Nous vous accompagnons pour tout autre possibilité de prise en charge