UNE FORMATION, UN MÉTIER

TP Conseiller Commercial

Titre Professionnel **Niveau 4** (équivalent Bac)
RNCP 37717 • Code diplôme 46T31202



Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte entreprises et particuliers — via outils numériques ou en face à face — afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

NIVEAU	ENTRÉES	LIEU	FINANCEMENT
Bac (4)	**Permanentes**	**La Réunion**	**CPF / OPCO**

Objectifs de la formation

- Prospecter un secteur de vente.
- Accompagner le client et lui proposer des produits et services.
- Développer et fidéliser son portefeuille clients.

Public visé

- Demandeurs d'emploi (+16 ans) inscrits à Pôle Emploi.
- Salariés d'entreprise, contrats d'apprentissage.
- Formation éligible au CPF.
- Validation possible par bloc de compétences.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

Pédagogie active
Ateliers collectifs, projets fédérateurs et ressources numériques.

Titre reconnu par l'État
RNCP niveau 4, arrêté du 05/07/2023 — reconnu par les employeurs.

Parcours sur-mesure
Tests de positionnement, entrées permanentes, validation par bloc.

Programme de la formation

CCP 1

Prospecter un secteur de vente

01 Assurer une veille professionnelle et commerciale.
02 Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
03 Mettre en œuvre la démarche de prospection.
04 Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

CCP 2

Accompagner le client & lui proposer des produits

01 Représenter l'entreprise et valoriser son image.
02 Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
03 Assurer le suivi de ses ventes.
04 Fidéliser en consolidant l'expérience client.

MÉTIERS VISÉS **Conseiller commercial • Attaché commercial • Commercial • Délégué commercial • Prospecteur commercial**

ADMISSION

- Tests de positionnement + entretien.
- Entrées et sorties permanentes.
- Aucun prérequis de diplôme.

TARIFS & FINANCEMENT

- Demandeurs d'emploi : prise en charge publique.
- Salariés : coût contrat OPCO (francecompetences.fr).
- Individuel : voir moncompteformation.gouv.fr.

ÉVALUATION & CERTIFICATION

- Épreuves en cours et fin de formation.
- Dossier professionnel.
- Épreuve orale devant jury.

POURSUITE D'ÉTUDES

TP Manager d'Unité Marchande • TP Négociateur Technico-Commercial

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Sites accessibles. Nos référents vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation.