

# TP CONSEILLER COMMERCIAL



**DÉLAI D'ACCÈS :**  
JANVIER/SEPTEMBRE

**DURÉE :**  
455 HEURES (65J)

**CAPACITÉ D'ACCUEIL :**  
JUSQU'À 8 APPRENANTS

**FORMATION :**  
MIXTE

**PARCOURS :**  
DIPLOMANT

**PRIX :**  
8333€ HT / 9999.60€ TTC\*

**TAUX DE SATISFACTION :**  
EN COURS

**TAUX DE RÉUSSITE GLOBALE :**  
EN COURS

**TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER :**  
EN COURS

**TAUX D'ABANDON :**  
EN COURS

**TAUX DE RÉUSSITE PARTIELLE :**  
EN COURS

**TAUX D'INSERTION DANS L'EMPLOI :**  
EN COURS

*L'ensemble des indicateurs de performance se réfèrent aux sessions 2024*

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il 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.

### Pour qui :

- Tout public

### Prérequis :

- Entretien préalable
- Test de positionnement
- Classe de 1ère ou équivalent et expérience professionnelle d'environ 1 an (connaissance de l'entreprise du secteur marchand)
- Diplôme/titre professionnel de niveau bac (terminale ou équivalent) dans le secteur marchand et un an d'expérience professionnelle ou équivalent.

### Modalité d'accès :

Processus de préinscription par mail :  
info@fpa\_hse.fr

Ou via notre site internet :

<https://cfa-fpa-hse.fr/contactez-nous/>

Ou par téléphone :

03.29.27.31.07

### Contacts :

**Pôle Direction :** Le bureau de l'association de gestion du CFA FPA-HSE FRANCE. Le Président est élu pour un mandat de 3 ans.

**Pôle Administratif :** Responsable - BONNET Margot

**Pôle Comptabilité :** Responsable - DUREUX Louisa  
Comptable - DUREUX Sarah

**Pôle Pédagogique :** Responsable - DUREUX Louisa

**Pôle Qualité :** Responsable - SABATIER Margaux

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

1 PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

2 ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

3 DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES CLÉS MÉTIER

## MODALITÉS DE CERTIFICATION :

### Résultats attendus à l'issue de la formation :

- Obtention du Titre Professionnel Conseiller commercial (niveau 4)

### Modalité d'obtention :

Mise en situation professionnelle : durée 1h45 ; entretien technique : durée 00h55 ; Questionnement à partir de production 1h10 ; Entretien final : 00h10 ; Durée totale de l'épreuve pour le candidat 4h00

### Détails sur la certification :

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel du Ministère du Travail de niveau 4 (bac technique) de conseiller commercial. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP / Bloc de compétences - Prospecter un secteur de vente

CCP / Bloc de compétences - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

### Type d'emplois accessibles :

Conseiller commercial, Attaché commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Délégué commercial

# CONTENU DE LA FORMATION :

## Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- 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

## 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 l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

## SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

## RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES :

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation / ou visio
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets / Exercices d'application
- Quiz / Evaluations
- Mise à disposition en ligne de documents supports pendant la formation.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE :

Spécialiste du commerce en force de vente et des relations clients depuis plus de 5 ans et formatrice depuis 3 ans : SABATIER Margaux ☎ 06.12.51.39.27

Une équipe pédagogique à l'écoute des apprenants, assure :

- Un accompagnement personnalisé pour lever les freins et permettre le bien être en formation;
- Des conseils et une orientation de l'apprenant selon ses problématiques;
- Un tutorat individualisé pour favoriser la réussite de tous;
- Des rencontres régulières avec des intervenants professionnels (entretiens, tables-rondes, visites d'entreprises, stages) rendent possible l'échange de pratiques;
- Une coopération entre les partenaires professionnels, les acteurs territoriaux et les entreprises du secteur favorise l'accès à la formation et à l'emploi;
- Une prise en compte des retours stagiaires pendant et après la formation contribue à l'évolution du centre de formation.

## ACCESSIBILITÉ :

Nos formations à distance sont accessibles aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptations possibles. Les supports sont transmis dans des formats numériques accessibles (PDF lisibles par lecteur d'écran, police sans empattement, contraste adapté). Les vidéos sont sous-titrées sur demande. La plateforme utilisée (Zoom, Teams, ou autre) permet l'affichage en plein écran, l'utilisation de sous-titrage automatique et l'accès via lecteur d'écran. Un référent handicap est disponible pour étudier chaque situation individuelle et proposer des aménagements (temps supplémentaire, reformulation des consignes, assistance technique, etc.). Pour toute demande d'aménagement, merci de contacter notre référent handicap à l'adresse suivante : DUREUX Frédéric - [info@fpa-hse.fr](mailto:info@fpa-hse.fr) - 06.18.30.36.01

\*Tarifs préférentiels adhérents FNA Alsace-Lorraine

\*\* Conformément à la loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018, tout candidat à la formation dispose d'un droit de recours en cas de contestation des conditions ou des résultats de l'évaluation. Une procédure de recours est mise à disposition sur simple demande auprès du référent pédagogique DUREUX Louisa 06.66.85.03.37 [louisa.dureux@fpa-hse-france.fr](mailto:louisa.dureux@fpa-hse-france.fr). Le recours doit être formulé par écrit (mail ou courrier) dans un délai de 15 jours après la notification des résultats. Conformément à la loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018, tout candidat à la formation dispose d'un droit de recours en cas de contestation des conditions ou des résultats de l'évaluation. Une procédure de recours est mise à disposition sur simple demande auprès du référent pédagogique DUREUX Louisa 06.66.85.03.37 [louisa.dureux@fpa-hse-france.fr](mailto:louisa.dureux@fpa-hse-france.fr). Le recours doit être formulé par écrit (mail ou courrier) dans un délai de 15 jours après la notification des résultats.

\*\*\* Si vous souhaitez nous faire part d'une réclamation, nous vous invitons à nous contacter par mail : [info@fpa-hse.fr](mailto:info@fpa-hse.fr)

À réception de votre réclamation, FPA-HSE France revient vers vous dans un délai de 5 jours ouvrés et vous tient informés des actions complémentaires mises en oeuvre.



12 route du Donon  
88110 ALLARMONT  
03.29.27.31.07

Document créé le 26/03/2025.  
Dernière mise à jour le 23/12/2025.  
Version du programme : 4

RNCP37717 - 46T31202