

# TITRE PROFESSIONNEL

## Conseiller Commercial

NIVEAU  
Bac

MINISTÈRE  
DU TRAVAIL,  
DU PLEIN EMPLOI  
ET DE L'INSERTION  
Liberté  
Égalité  
Fraternité

WIKI LEARN  
FORMATION

Titre certifié de niveau 4, codes NSF 312 et 312t, enregistré au RNCP le 31/07/2023, délivré par le MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION. RNCP37717.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **Titre Professionnel de Conseiller Commercial** vous prépare à exercer un rôle clé dans le développement du chiffre d'affaires d'une entreprise. En véritable ambassadeur de votre enseigne, vous assurez la vente de produits, de services ou de solutions auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Vos missions principales sont les suivantes :

- **Développer un portefeuille clients** : Prospecter de nouveaux clients en face à face ou via des outils de communication numériques, selon le plan d'action commercial défini.
- **Conduire l'entretien de vente** : Identifier les besoins, conseiller, argumenter et proposer des solutions adaptées.
- **Contribuer au développement commercial** : Participer activement à la croissance du chiffre d'affaires et à la fidélisation des clients.

Tout au long de cette formation, vous acquérez les compétences nécessaires pour devenir un professionnel opérationnel, capable de développer la relation commerciale et d'atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.

## PRÉREQUIS

- Aisance relationnelle et goût pour la négociation
- Sens de l'écoute, capacité à argumenter et à convaincre
- Organisation, autonomie et persévérance dans l'atteinte des objectifs
- Intérêt pour la prospection, le développement commercial et la relation client
- Appétence pour les outils numériques et les techniques de communication à distance

## LES CONDITIONS D'ADMISSION

1. **Téléchargez le dossier de candidature** sur notre site internet puis complétez-le en fournissant les documents demandés.
2. **Contactez nous pour fixer un rendez-vous** avec un de nos conseillers en formation.
3. Le rendez-vous se déroulera en deux parties : vous commencerez par un **entretien de motivation** avec un conseiller puis vous effectuerez **des tests d'aptitude**.

## CONTACTS

WIKI LEARN FORMATION  
7 rue Gaston de Flotte 13012 MARSEILLE  
wikilearnformation@gmail.com  
04.91.47.55.24  
<http://www.wikilearnformation.fr>

SCAN ME



Déclaration d'Activité enregistrée sous le N° 93.13.15433.13 auprès du Préfet de région PACA / CFA - N° UAI 0134304H



### DURÉE DE LA FORMATION

12 mois



### TYPE DE FORMATION

Alternance ou Initiale avec stages



### RYTHME

1 jour à l'école / 4 jours en entreprise



### TARIF DE LA FORMATION

Nous consulter

## PROGRAMME

2 Blocs de compétences - RNCP :

- **Bloc 1 N°37717BC01** : 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 prospection, Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

- **Bloc 2 N°37717BC02** : 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

## LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

## POURSUITE D'ÉTUDES

- TITRE PRO. Assistant Commercial
- TITRE PRO. Négociateur Technico-Commercial

