

## TITRE PRO CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) CC

MF00392

### OBJECTIFS

Prospecter un secteur de vente  
Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

### PROGRAMME / MODULES

- Prospecter un secteur de vente
  - Veille professionnelle et commerciale
  - Plan d'actions commerciales et organisation de l'activité
  - Démarches de prospection
  - Analyse des performances commerciales et comptes-rendus.
- 
- Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
  - Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
  - Conseil client et conduite d'un entretien de vente
  - Suivi des ventes
  - Fidélisation client.

#### CONTACT



Régis GRÉGOIRE



06 50 03 95 05



contact@master-formations.eu



www.master-formations.eu



/masterformations



/company/master-formations

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour étudier votre situation

### PÉRIODE D'INTÉGRATION

accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation

# TITRE PRO CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) CC

MFO0392

**Code RNCP**  
37717

## Prérequis

Une bonne expérimentation du terrain

## Niveau de sortie

Niveau 4 (Bac)

## Public concerné

Tout public.

## Lieu de formation

Soissons

## Durée

400 H sur 12 mois

800 H sur 24 mois

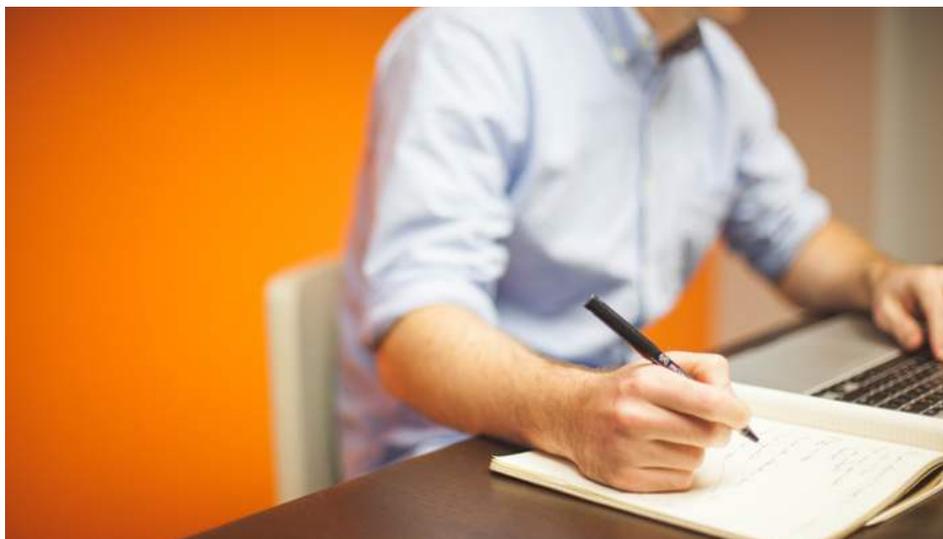
## Accès à la formation

Plusieurs étapes possibles selon le prestataire :

- Information individuelle ou collective
- Dossier de demande de formation
- Test de positionnement.

Les délais d'accès à la formation dépendent de la programmation sur les différents sites et places disponibles.

## Prix



## CERTIFICATION

L'ensemble des 2 modules permet d'accéder au titre professionnel du Ministère du Travail de niveau 4 (bac technique) de conseiller(ère) commercial.

Qualifications partielles sous forme de certificats de Compétences Professionnelles (CCP)

### BLOCS DE COMPÉTENCES

Prospecter un secteur de vente est égal au module 1.

### BLOC DE COMPÉTENCES

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services est égal au module 2

Le Titre professionnel est obtenu lorsque les 2 CCP correspondants sont validés. 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.



# TITRE PRO CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) CC

MFO0392

**Code RNCP**  
37717

## Prérequis

Une bonne expérimentation du terrain

## Niveau de sortie

Niveau 4 (Bac)

## Public concerné

Tout public.

## Lieu de formation

Soissons

## Durée

400 H sur 12 mois

800 H sur 24 mois

## Accès à la formation

Plusieurs étapes possibles selon le prestataire :

- Information individuelle ou collective
- Dossier de demande de formation
- Test de positionnement.

Les délais d'accès à la formation dépendent de la programmation sur les différents sites et places disponibles.

## Prix

## LES FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Vous pouvez poursuivre votre parcours de formation en prenant contact auprès de votre conseiller emploi joignable au 3936.

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation individualisée avec un accompagnement personnalisé
- Kit Pédagogique, Documents écrits, Diaporama, Supports audio et visuels, outils multimédias.
- Espaces modernes et performants comprenant : des salles polyvalentes, des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation, vidéo projecteur

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En cours de formation Évaluation périodes d'application pratique.
- Bilan de la période en entreprise Certification TP, CCP
- Délibération du jury sur la base :
  - Du dossier Professionnel,
  - Des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle,
  - De l'entretien final Évaluation satisfaction
- Enquête de satisfaction stagiaire.

