

Cadre pédagogique du parcours

Intitulé	Titre professionnel Conseiller commercial
Référence	RNCP37717 Niveau 4 validité 31 juillet 2023 au 31 juillet 2028
Durée	Du 5 novembre 2026 au 5 novembre 2027 69 jours de formation 483 heures au CFA
Rythme	Jeudi au CFA quatre jours en entreprise six Skills Weeks

Public et prérequis

Public Jeunes et adultes souhaitant développer une activité de prospection et de vente auprès de particuliers ou d'entreprises.

Prérequis pédagogiques Pro Skills Admission sur entretien et positionnement : français, relation client, outils numériques et projet commercial évalués. Aucun diplôme préalable exigé. Besoins d'adaptation étudiés.

Objectif général

Prospecter, vendre des produits ou services, suivre les ventes et fidéliser les clients en face à face et à distance.

Méthodes moyens et suivi

- Apports ciblés et démonstrations
- Études de cas et situations professionnelles
- Jeux de rôle, simulations et productions
- Missions en entreprise et portfolio de preuves
- Évaluations formatives, ECF, examen blanc et remédiation
- Suivi par le formateur, Aurélien Paolini référent pédagogique et le tuteur

Certification

Titre composé de 2 CCP. Examen après le 05/11/2027, date à définir pour une durée officielle de 4 h 00. Les ECF sont organisées à chaque fin de bloc.

Du cours à la preuve professionnelle

APPRENDRE	S'ENTRAÎNER	AGIR	PROUVER
Méthodes et repères travaillés au CFA	Cas, simulation et retour du formateur	Mission réelle accompagnée par le tuteur	Production versée au portfolio et préparée pour l'ECF

