

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4 (BAC) · ALTERNANCE · APPRENTISSAGE / PROFESSIONNALISATION

# TP CONSEILLER COMMERCIAL

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4 — RNCP — ALTERNANCE

**93%**

TAUX DE RÉUSSITE

**97%**

SATISFACTION STAGIAIRES

**12-18 mois**

DURÉE

<ul style="list-style-type: none"><li>PROGRAMME</li></ul> <p><b>BLOC 1</b> <b>Prospection &amp; prise de contact</b> Techniques de prospection, phoning, prise de RDV, CRM</p> <p><b>BLOC 2</b> <b>Conseil &amp; vente</b> Découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, closing</p> <p><b>BLOC 3</b> <b>Fidélisation &amp; suivi client</b> Gestion du portefeuille, satisfaction client, reporting commercial</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>OBJECTIF</li></ul> <p>Prospecter, conseiller et fidéliser une clientèle en face-à-face, par téléphone ou en digital, en maîtrisant les techniques de vente et de relation client.</p>
<ul style="list-style-type: none"><li>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Prospecter et développer un portefeuille clients</li><li>▶ Conduire un entretien de vente et conclure</li><li>▶ Utiliser les outils CRM et les techniques de vente digitale</li><li>▶ Fidéliser la clientèle et gérer les réclamations</li><li>▶ Atteindre et dépasser les objectifs commerciaux fixés</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>PUBLIC CONCERNÉ &amp; PRÉREQUIS</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Personnes souhaitant intégrer un poste commercial, débutants ou en reconversion</li><li>▶ Demandeurs d'emploi attirés par les métiers de la vente</li><li>▶ Niveau 3e ou CAP/BEP validé</li><li>▶ Aisance relationnelle et goût du contact client</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</li></ul> <p><b>Présentiel &amp; distanciel</b> — rythme entreprise/CFA Type : Alternance (Apprentissage / Professionnalisation) Délai min. 14 jours avant démarrage.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>MODALITÉS D'ÉVALUATION</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Mise en situation de vente devant jury professionnel</li><li>▶ Dossier de pratiques professionnelles issu de l'entreprise</li><li>▶ Entretien professionnel devant jury</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>DÉBOUCHÉS &amp; MÉTIERS VISÉS</li></ul> <p>Conseiller commercial   Téléconseiller   Commercial terrain   Chargé de clientèle   Vendeur conseil</p>	
<ul style="list-style-type: none"><li>FINANCEMENT &amp; ACCESSIBILITÉ</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ OPCO (prise en charge employeur)</li><li>✓ France Travail (demandeur d'emploi)</li><li>✓ Fonds propres de l'entreprise</li><li>✓ Tarif : Nous contacter</li></ul> <p>Notre organisme s'engage à rendre ses formations accessibles à tous. Réfèrent handicap : <a href="mailto:contact.cfa@rose-forma.fr">contact.cfa@rose-forma.fr</a></p>	
<ul style="list-style-type: none"><li>LIEUX DE FORMATION</li></ul> <p>Les formations peuvent être dispensées dans l'un ou l'autre de nos établissements selon la session :</p> <p><b>SIÈGE SOCIAL — ÎLE-DE-FRANCE</b> 99 Avenue Achille Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine</p> <p><b>ÉTABLISSEMENT SUD — OCCITANIE</b> 9 Impasse du Courtet, 34110 Vic-la-Gardiole</p>	