PROGRAMME DE FORMATION

CONSEILLER COMMERCIAL

Titre professionnel · RNCP 37717 · Niveau 4

Cette formation prépare aux deux certificats de compétences professionnelles (CCP) du titre Conseiller commercial : prospecter, vendre des offres adaptées et fidéliser une clientèle d'entreprises et de particuliers.



406 h	12 mois	1 j / 4 j	Niveau 4
au centre	de parcours	école / entreprise	équivalent bac

Objectifs professionnels

- Prospecter un secteur et développer un portefeuille clients.
- Conduire un entretien de vente et argumenter une offre adaptée.
- Suivre les ventes et les demandes ; fidéliser les clients.
- Organiser son activité, analyser ses résultats avec les outils numériques et en rendre compte.

Public & admission

Public : personnes visant les métiers commerciaux.

Prérequis : aucun diplôme imposé par la fiche RNCP. CAP/BEP (niveau 3) ou expérience en relation client appréciés, non obligatoires.

Candidature : CV, lettre de motivation, entretien de positionnement et évaluation initiale.

Conditions d'accès aux contrats

Apprentissage : 16–29 ans révolus ; dérogations légales, notamment dès 15 ans ou au-delà de 29 ans.
www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F2918

Professionnalisation : 16–25 ans pour compléter la formation initiale ; demandeurs d'emploi de 26 ans et plus ; bénéficiaires du RSA, de l'ASS, de l'AAH ou d'un ancien CUI.
www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F15478

Débouchés & poursuites d'études

Emplois : conseiller, attaché ou commercial ; prospecteur commercial ; délégué commercial.

BTS NDRC	Négociation et digitalisation de la relation client · RNCP 38368	www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/
TP NTC	Négociateur technico-commercial · RNCP 39063	www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/
TP RPMS	Responsable de petite ou moyenne structure · RNCP 38575	www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38575/

Sous réserve des prérequis, de l'étude du dossier et de l'admission par l'établissement. Aucune équivalence automatique.

PROGRAMME & COMPÉTENCES

Deux blocs officiels et des modules pédagogiques INATEC.

BLOC 01 · RNCP37717BC01 · CCP 1

Prospecter un secteur de vente — 180 h

- Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
- Mettre en œuvre la démarche de prospection.
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

BLOC 02 · RNCP37717BC02 · CCP 2

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services — 180 h

- 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.

30 h
Transversales & posture

Communication, CRM, e-mailing, réseaux professionnels, anglais commercial, RGPD, éthique et insertion professionnelle.

16 h
ECF & préparation

Évaluations des deux blocs ; préparation du dossier professionnel, des productions et de la présentation orale.

Volumes INATEC, non imposés par le RNCP

180 + 180 + 30 + 16 = 406 h

Méthodes & moyens

Pratique : cas, simulations et exercices de prospection terrain, téléphonique et digitale, vente et suivi client.

Supports : missions en entreprise, tableaux de bord, travaux individuels et collectifs, ressources numériques.

Formateurs : au moins 5 ans d'expérience commerciale.

Évaluation & validation

Parcours : positionnement, suivi des acquis et ECF.

Jury professionnel : épreuve de 4 h — mise en situation, entretiens, productions et dossier professionnel.

Validation : titre ou CCP capitalisables selon le référentiel. Les 16 h de préparation sont distinctes de l'épreuve.

INATEC — L'École Business & Tech · 58 rue de Monceau, 75008 Paris · Siège social : 58 rue de Monceau — CS 48756, 75380 Paris Cedex 08 · SAS au capital de 15 000 € · SIRET 930 021 464 00019 · APE/NAF 8542Z · N° de déclaration d'activité : 11 77 10 560 77 · Préfet Île-de-France — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

ORGANISATION & ACCOMPAGNEMENT

Organisation & inscription

Présentiel : lundi ; rentrées en septembre et février.

Distanciel : entrées permanentes ; classes virtuelles et e-learning.

Hybride : présentiel et distance accompagnés ; calendrier convenu.

Rythme : 1 jour école / 4 jours entreprise.

Accès : toute l'année ; 2–4 semaines selon dossier, admission et contractualisation.

Tarifs & financement

Gratuit pour l'apprenti.

Parcours initial

4 900 €

CPF : prise en charge selon les droits disponibles et l'éligibilité du parcours et du dossier.

Financement distinct de l'apprentissage.

Suivi & assistance

Plateforme YPAREO
inatec.ypareo-neo.com/



Planning, assiduité, émargement, documents, évaluations, progression. Accès apprenants, formateurs et entreprises selon leurs droits.

Assistance : méthodes, évaluations, connexion, ressources et incidents. Réponse sous 24 h ouvrées.

Lina EL FAKIR
Assistante administrative et pédagogique.
01 88 71 50 52
assistance@inatec.fr

Accessibilité & handicap

- Adaptations avec le référent : parcours, supports, évaluations ; surdité, malentendance et troubles de la communication notamment.
- Interprétariat LSF en classe selon les besoins et modalités convenues.
- Aménagements d'examen selon les procédures applicables.

referent.handicap@inatec.fr

Certification préparée

Certificateur | Fiche RNCP

Conseiller commercial · RNCP 37717
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.
Enregistrement jusqu'au 31 juillet 2028.

Arrêté du 5 juillet 2023, JO du 9 juillet 2023 ; parcours dès le 31 juillet 2023. Correspondances : fiche RNCP.

Option Certificat Voltaire : préparation et passage de l'examen de français écrit et d'expression professionnelle. Offre complémentaire distincte du titre RNCP.

CLIQUEZ ICI POUR CONSULTER LES INDICATEURS