



Ecole Supérieure d'Ingénierie | Commerce . Informatique . Management

**FORMATION PAR
APPRENTISSAGE :**

TP Conseiller Commercial

TITRE ENREGISTRÉ AU RNCP NIVEAU 4

FORMATION

en ALTERNANCE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ◆ Former des négociateurs technico-commerciaux capables de combiner connaissances techniques et compétences commerciales
- ◆ Développer des aptitudes en négociation et en communication pour des échanges fructueux avec les clients
- ◆ Sensibiliser aux spécificités des solutions techniques et à leur valorisation commerciale
- ◆ Accompagner les apprenants vers l'obtention du Titre Professionnel, reconnu par l'État et les entreprises

VOS AVANTAGES

- ◆ Accompagnement sur mesure du projet d'études
- ◆ Formation de qualité effectuée par des experts
- ◆ Mise en relation avec des entreprises d'accueil
- ◆ Ressources électroniques et matérielles de qualité

LES MÉTIERS

- ◆ Négociateur technico-commercial
- ◆ Chargé d'affaires techniques
- ◆ Commercial en solutions techniques
- ◆ Responsable de secteur commercial

COMPÉTENCES ATTENDUES

Les candidats doivent démontrer un intérêt marqué pour la vente et la négociation de solutions techniques. Ils doivent être capables de comprendre et d'interpréter les besoins des clients, et posséder une capacité d'écoute et de communication pour proposer des solutions commerciales sur mesure.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- ◆ **RNCP39063BC01** - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- ◆ **RNCP39063BC02** - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client



Prérequis

Niveau minimum requis :
Diplôme de niveau 4



Durée de formation

01 an



Rentrée Scolaire :

Alternance :
Tous les 3 mois



Diplôme visé

Titre enregistré au RNCP
Niveau 4
Titre certifié par l'État



Rythme de la formation Alternance:

2 semaines en entreprise
1 semaine en centre de
formation



Candidature & Admission

Pré-inscriptions sur notre site
Étude du dossier
Entretien de motivation
Test technique



Public concerné

Demandeurs d'emploi
Salariés
Personnes en contrats aidés
Indépendants
Particuliers



Poursuite d'études

Bachelor RDC niveau 6
en 12 mois



Les dispositifs

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation



Accessibilité PSH

(Personne en situation de
handicap nous contacter)



PROGRAMME



MINISTÈRE DU
TRAVAIL DU PLEIN
EMPLOI ET DE
L'INSERTION



RNCP 39063

TITRE
NIVEAU 4
EN 15 MOIS

Tronc commun obligatoire

Environnement commercial et veille

- Comprendre les secteurs d'activité et les marchés cibles
- Réaliser une veille concurrentielle et technologique
- Identifier les besoins du marché
- Outils numériques de veille commerciale

Organisation de l'activité commerciale

- Élaborer un plan d'actions commerciales (PAC)
- Cibler les segments de clientèle
- Planifier ses rendez-vous, gérer ses relances
- Gestion de portefeuille clients

Techniques de prospection multicanale

- Prospection téléphonique, physique, e-mail, réseaux sociaux
- Utilisation d'un CRM
- Mise en place d'une stratégie de prospection
- Relances et suivi des leads

Prise de contact & découverte client

- Techniques d'accueil physique et téléphonique
- Posture professionnelle et relation de confiance
- Ecoute active et reformulation
- Identification des besoins explicites et implicites

Conseil & personnalisation de l'offre

- Adapter l'offre commerciale aux attentes du client
- Techniques de présentation des produits ou services
- Valorisation des bénéfices client
- Rédaction d'une proposition personnalisée

COMPÉTENCES ATTESTÉES :

- Maîtrise des techniques de prospection et d'approche client
- Capacité à adapter l'offre commerciale en fonction des besoins spécifiques des clients
- Compétence dans le suivi après-vente et la gestion des réclamations pour assurer la satisfaction client
- Aptitude à fidéliser une clientèle en offrant un service client de qualité
- Utilisation d'outils de gestion de la relation client (CRM) pour un suivi optimal des performances

Techniques de vente & conclusion

- Structuration d'un entretien de vente
- Argumentation, gestion des objections
- Stratégies de négociation
- Techniques de conclusion (closing)

Fidélisation & relation client

- Mise en place d'un plan de fidélisation
- Suivi client, relances post-achat
- Enquêtes de satisfaction
- Gestion des réclamations et des conflits

Communication commerciale & posture

- Profil DISC et adaptation de la communication
- Techniques de communication assertive
- Prise de parole en public
- Gestion des situations délicates et stressantes

Les modules complémentaires

- Expression écrite & outils bureautiques
- Culture commerciale, économique & juridique
- Anglais professionnel
- Projets fil rouge
- Insertion professionnelle & accompagnement
- Compétences transversales
- Mobilité et recherche d'emploi :
- Intégration Professionnelle et Éthique en Entreprise
- Projet personnel et professionnel (PPP)
- Préparation à l'Examen Final

PRESENTATION

Le Titre Professionnel de Conseiller Commercial forme des experts en vente et relation client, capables de conseiller et d'accompagner les clients dans leurs choix tout en optimisant la performance commerciale de l'entreprise. Cette formation, reconnue par l'État, permet au candidat de développer des compétences en prospection, en conseil personnalisé et en fidélisation client. En tant qu'interlocuteur privilégié des clients, le Conseiller Commercial sait adapter son approche pour répondre aux attentes et offrir une expérience client de qualité. Ce programme prépare les candidats à évoluer dans un secteur dynamique, où l'écoute, le conseil et la satisfaction client sont au cœur de la réussite commerciale.

