



VIRTUAL SUCCESS SCHOOL

*From skills to success*

# CONSEILLER COMMERCIAL (CC)

TITRE PROFESSIONNEL RECONNU DE  
NIVEAU BAC (Niveau 4)



Transformez votre passion pour la relation client en expertise commerciale reconnue ! Cette formation vous permet d'obtenir le titre professionnel "Conseiller commercial" de niveau 4 (RNCP n°37717) et de maîtriser l'art de la prospection et du conseil personnalisé pour réussir dans l'univers commercial.

## PUBLIC CIBLE

- Jeunes diplômés niveau BAC souhaitant se spécialiser dans le commerce
- Salariés en reconversion professionnelle vers les métiers commerciaux
- Professionnels souhaitant valider leurs compétences par une certification reconnue



### Durée et Modalités

- Formation en 1 an en alternance
- Contrat d'apprentissage (jusqu'à 29 ans) ou contrat de professionnalisation
- Prérequis : Niveau Bac
- Rentrées mensuelles pour s'adapter à votre projet



### Financement

- Prise en charge complète** par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais pour le stagiaire et l'employeur
  - Ni frais de dossier
  - Ni frais de scolarité



### Débouchés Professionnels

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE FORMATION

- Être capable d'appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Être capable d'appliquer le plan d'actions commerciales de l'entreprise
- Être capable de concevoir des publications adaptées aux médias de communication de l'entreprise
- Être capable d'analyser l'activité commerciale et présenter les résultats

## STRUCTURE MODULAIRE DE LA FORMATION

L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 Conseiller commercial (CC).

Des qualifications partielles, sous forme de **Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)**, peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs blocs :

- CCP/blocs de compétences - Prospecter un secteur de vente = bloc 1
- CCP/blocs de compétences - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services = bloc 2

À 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.



### BLOC 1

#### Prospecter un secteur de vente

- Veille professionnelle
- Démarche de prospection



### BLOC 2

#### Accompagner le client

- Conseil au client
- Fidélisation clientèle



**Contact et Informations :** Virtual Success School - Dany Phoulevang, Responsable commercial - Téléphone : 07 49 39 54 12 - Équipe disponible du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.

# MÉTHODES PÉDAGOGIQUES, ÉVALUATION ET PERFORMANCE

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Notre formation privilégie une **pédagogie orientée projet** avec une approche immersive, alternant cours théoriques et développement de projets professionnels concrets pour une mise en application directe des concepts et une montée en compétences optimisée.



### Moyens Pédagogiques

Formation modulaire, entretiens personnalisés, supports de cours adaptés, salle équipée (WIFI, ordinateurs, TV).



### Plateforme E-learning

Accès 24h/24 aux ressources pédagogiques en distanciel, pour un apprentissage flexible et adapté à votre rythme.



### Accessibilité Handicap

Entretien personnalisé pour évaluer les aménagements nécessaires, avec un référent handicap dédié disponible au 07 49 39 54 12.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation s'appuie sur le principe des **Évaluations passées en Cours de Formation (ECF)**, assurant un suivi continu des acquis par des mises en situation et des études de cas.

- **Évaluation Continue** : Mises en situation, études de cas et quiz réguliers.
- **Dossier Professionnel** : Constitution d'un DP incluant support de présentation et dossier projet.
- **Délibération du Jury** : Évaluation finale basée sur les livrables et résultats de la session d'examen.

## GARANTIES DE QUALITÉ

- Organisme certifié Qualiopi pour les actions de formation par apprentissage
- Titre professionnel enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)
- Formation reconnue par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion
- Secteurs qui recrutent : commerce, banque, assurance, immobilier (source : Pôle Emploi)



**Contact et Informations** : Virtual Success School - Dany Phoulevang, Responsable commercial - Téléphone : 07 49 39 54 12 - Équipe disponible du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.

Organisme certifié Qualiopi. SIRET : 943 731 661 00014 Code NAF : 8559A – NDA : 11922896792 UAI : 0923261V