



VIRTUAL SUCESS 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 - Prospective 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

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