

PROGRAMME DE FORMATION

Conseiller commercial

Titre professionnel — niveau 4 (bac) — 100 % à distance**La certification visée****Intitulé** — Titre professionnel Conseiller commercial**Code RNCP** — 37717**Niveau** — Niveau 4 (baccalauréat)**Certificateur** — Ministère chargé de l'emploi**Code NSF** — 312t — Négociation et vente**Fin d'enregistrement** — 31 juillet 2028**Blocs de compétences** — 2 blocs (RNCP37717BC01 et BC02), accessibles séparément**Objectifs de la formation**

Cette formation prépare au titre professionnel « Conseiller commercial » (RNCP37717, niveau 4), délivré par le ministère chargé de l'emploi. Elle vise l'acquisition et la mobilisation, en situation professionnelle, des compétences attendues d'un commercial itinérant ou sédentaire : prospecter un secteur, conduire l'entretien de vente, suivre ses ventes et fidéliser sa clientèle.

- Assurer une veille professionnelle et commerciale sur son secteur et son marché.
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
- Mettre en œuvre une démarche de prospection multicanale.
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.
- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image.
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente, de la découverte à la conclusion.
- Assurer le suivi de ses ventes et le traitement des réclamations.
- Fidéliser en consolidant l'expérience client.

Public concerné et prérequis**Public**

- Adultes en reconversion vers les métiers commerciaux.
- Vendeurs, télévendeurs ou conseillers de clientèle souhaitant certifier leur pratique.
- Demandeurs d'emploi visant un métier de contact accessible sans diplôme préalable.
- Créateurs d'entreprise et indépendants souhaitant structurer leur démarche commerciale.
- Salariés amenés à développer une activité commerciale dans leur poste actuel.

Prérequis

- Aucun diplôme n'est exigé.
- Maîtriser le français écrit et oral : le métier repose sur l'entretien de vente et sur des écrits professionnels formalisés, et la certification comporte des mises en situation orales.
- Disposer d'un ordinateur, d'une webcam, d'un micro et d'une connexion internet permettant de suivre les visioconférences.
- Aisance numérique de base : messagerie, tableur, outils de visioconférence, navigation sur les réseaux professionnels.
- Pouvoir réaliser la période en entreprise de 280 heures, obligatoire pour se présenter à la session de validation du titre complet (140 heures pour un CCP suivi seul). La structure d'accueil est recherchée par

le stagiaire, avec l'appui de l'organisme.

- Un test de positionnement suivi d'un entretien d'individualisation est réalisé avant l'entrée en formation. Il ne conditionne pas l'admission.

Durée, rythme et modalités

Formation théorique — 350 heures

Période en entreprise — 280 heures, obligatoire

Durée totale — 630 heures

Modalité — 100 % à distance, en e-learning tutoré

Rythme — Progression libre, adaptée à la situation du stagiaire

Accompagnement — Une visioconférence hebdomadaire avec le formateur référent

Effectif — Classes virtuelles limitées à 12 participants

Entrées — Plusieurs sessions par an ; dates communiquées à l'inscription

Le titre est également accessible bloc par bloc. Un CCP suivi seul comprend une période en entreprise de 140 heures portant sur les activités du bloc concerné. Ces durées se substituent à celles du parcours complet, elles ne s'y ajoutent pas.

Contenu de la formation

Le parcours suit l'architecture des deux blocs de compétences du référentiel. Chaque bloc alterne apports structurés, analyses de situations commerciales réelles, entraînements filmés à l'entretien de vente et productions professionnelles ; les livrables réalisés pendant la formation alimentent directement le dossier professionnel présenté au jury.

Module	Contenu	Heures
Module 0 — Intégration et fondamentaux commerciaux	Prise en main de la plateforme et des outils de travail à distance Test de positionnement et entretien d'individualisation Le métier de conseiller commercial : environnements, statuts, rémunérations Communication professionnelle, posture et déontologie de la vente Présentation du référentiel, des épreuves et du dossier professionnel	28 h
Bloc 1 — Prospecter un secteur de vente (RNCP37717BC01)	Assurer une veille professionnelle et commerciale : marché, concurrence, sources d'information Analyser son secteur et son portefeuille, segmenter et cibler Construire et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales Organiser son activité : tournées, agenda, CRM, reporting Mettre en œuvre la démarche de prospection : téléphone, e-mail, réseaux sociaux professionnels, terrain Analyser ses performances commerciales et en rendre compte : indicateurs, tableaux de bord	133 h

Module	Contenu	Heures
Bloc 2 — Accompagner le client et proposer produits et services (RNCP37717BC02)	Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image Maîtriser son offre : fiches produits et services, arguments, preuves Conduire l'entretien de vente : contact, découverte, argumentation, traitement des objections Négocier et conclure : marges, conditions, engagement du client Assurer le suivi de ses ventes : commande, livraison, réclamations, service après-vente Fidéliser en consolidant l'expérience client : relance, satisfaction, recommandation	154 h
Module de préparation à la session de validation	Constitution et mise en forme du dossier professionnel Rédaction des cinq fiches produits ou services exigées par le référentiel Entraînements filmés à la mise en situation professionnelle, avec retour individualisé Entretiens techniques blancs et préparation à l'entretien final avec le jury	35 h
Total de la formation théorique		350 h

Période en entreprise

La période en entreprise est de 280 heures pour le parcours complet, soit 140 heures par CCP. Elle est obligatoire : sans elle, le candidat ne peut pas être présenté à la session de validation.

Elle se déroule dans toute structure exerçant une activité commerciale : entreprise industrielle ou de services, distributeur, agence, réseau de franchise, start-up. La structure d'accueil est recherchée par le stagiaire, avec l'appui de l'organisme.

Elle donne lieu à une convention de stage tripartite, à un livret de suivi renseigné par le tuteur et par le stagiaire, et à des productions réelles réutilisées dans le dossier professionnel.

Activités attendues pendant la période en entreprise

- Réaliser une veille sur le marché et la concurrence de l'entreprise d'accueil.
- Contribuer à la construction ou à la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales.
- Conduire des actions de prospection réelles et en assurer le suivi dans l'outil de l'entreprise.
- Participer à des entretiens de vente, puis en conduire de manière autonome.
- Élaborer des propositions commerciales et en assurer la relance.
- Traiter des réclamations et assurer le suivi après-vente.
- Rendre compte de ses résultats à l'aide d'indicateurs commerciaux.

Modalités d'évaluation et de validation

Tout au long du parcours, des évaluations formatives — quiz, plans d'actions, entretiens de vente filmés, écrits professionnels — permettent de mesurer la progression et de préparer les épreuves.

La session de validation est organisée devant un jury habilité par la DREETS, selon les modalités du référentiel d'évaluation du titre. Le candidat prépare en amont une présentation, cinq fiches produits ou services et les éléments de son dossier professionnel.

- Mise en situation professionnelle : 1 h 45.

- Entretien technique : 55 minutes.
- Questionnement à partir de productions : 1 h 10.
- Entretien final avec le jury : 10 minutes.
- Soit environ 4 heures d'épreuves au total pour le titre complet.
- La validation des deux blocs conduit à la délivrance du titre professionnel complet. Chaque bloc validé séparément donne lieu à un certificat de compétences professionnelles (CCP), acquis définitivement.

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation Moodle accessible 24 h/24, avec suivi d'avancement individualisé.
- Ressources pédagogiques : cours structurés, vidéos, fiches mémo téléchargeables, modèles de documents commerciaux.
- Trames professionnelles fournies : plan d'actions commerciales, fiche produit, argumentaire, proposition commerciale, tableau de bord.
- Entretiens de vente simulés en visioconférence, enregistrés et débriefés individuellement.
- Une visioconférence hebdomadaire avec le formateur référent, professionnel de la vente.
- Correction humaine et individuelle de tous les travaux rendus, avec réponse aux questions sous 48 heures ouvrées.
- Grilles d'évaluation du référentiel communiquées au stagiaire dès le début du parcours.
- Trame de dossier professionnel, convention de stage tripartite et livret de suivi fournis.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation se déroulant entièrement à distance, elle est par nature accessible aux personnes dont la mobilité est réduite. Notre référente handicap étudie chaque demande d'aménagement dans un délai de 5 jours ouvrés et peut être contactée directement à contact@progressacademy-formations.fr. Aménagements possibles : allongement des délais de rendu, supports accessibles aux lecteurs d'écran, sous-titrage et enregistrement des visioconférences, rendez-vous plus fréquents ou plus courts, adaptation du rythme du parcours. Nous accompagnons également la demande d'aménagement d'épreuves auprès du centre organisateur et du jury, et l'identification d'une structure d'accueil adaptée pour la période en entreprise. Nous travaillons en lien avec l'Agefiph et Cap Emploi lorsque la situation le nécessite.

Tarif, financement et délais d'accès

Tarif du parcours complet — 2 290 € net de taxes

TVA — Organisme non assujetti — article 261-4-4°a du CGI

Financements — CPF, OPCO, France Travail, Région, employeur, financement personnel

Facilités de paiement — Possibles, à convenir avant l'entrée en formation

Délai d'accès — Entrée possible sous 11 jours ouvrés après validation du financement, dans la limite des places disponibles

Frais de session de validation — Inclus dans le tarif

Indicateurs de résultats

Taux de réussite à la certification — Sera publié à l'issue des premières sessions de validation

Taux de satisfaction — Communiqué à l'issue de la prochaine campagne d'enquête

Taux d'insertion et de poursuite — Communiqué dès que l'effectif suivi le permettra

Mise à jour des indicateurs — Annuelle

Réclamations et médiation de la consommation

Toute réclamation peut être adressée à l'organisme par courriel à contact@progressacademy-formations.fr ou par courrier au siège. Elle fait l'objet d'un accusé de réception sous 5 jours ouvrés et d'une réponse motivée sous 15 jours ouvrés. Conformément aux articles L. 612-1 et suivants du code de la consommation, le stagiaire ayant la qualité de consommateur peut, en cas de litige non résolu, recourir gratuitement à un médiateur de la consommation. Les coordonnées du médiateur dont relève Progress Academy sont communiquées sur simple demande et figurent dans les conditions générales remises avant l'inscription.

PROGRESS ACADEMY — 4 rue du Docteur Courdouan, 83510 Lorgues — contact@progressacademy-formations.fr
Association loi 1901 — SIREN 923 603 211 — NDA 93 83 08426 83 — non assujettie à la TVA — Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

Programme mis à jour le 6 septembre 2026. Version 2026.1. Document non contractuel susceptible d'évolution.