

# CONSEILLER COMMERCIAL

RNCP 37717



OPTION : ASSOCIATIF ET SPORTIF

SITES DE  
FORMATION

COGNAC

FORMATION

PRESENTIEL

CALENDRIER

AVRIL 2026  
JANVIER 2027

## CONSEILLER COMMERCIAL :

Le TP CC est une certification professionnelle qui permet d'acquérir des compétences spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle de son(sa) titulaire.

Le(la) Conseillé(e) Commercial(e) prospecte des entreprises et des particuliers afin de :

- Développer son portefeuille client
- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise
- Mener des entretiens avec des décideurs d'entreprise et des particuliers
- Valoriser les produits et services référencés de l'entreprise
- Apporter un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Réaliser un test de culture générale
- Effectuer un entretien de motivation



Formation accessible à toute personne en situation de handicap. L'entretien déterminera l'accessibilité de la formation. Référente handicap : Gaëlle Gilles  
[www.administratif@formopost.fr](mailto:www.administratif@formopost.fr)



73 Rue Jean Jaurès, 16100 COGNAC

# CONSEILLER COMMERCIAL

RÉVÉLEZ LE COMMERCIAL QUI EST EN VOUS

**DURÉE DE LA FORMATION : 9 MOIS**

**301 HEURES EN ORGANISME DE FORMATION EN PRÉSENTIEL**

**1092 HEURES EN STRUCTURE D'ACCUEIL**

## TARIF

**FORMATION FINANCÉE À 100% EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE ET DE PROFESSIONNALISATION**

**POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT DE LA FONCTION TUTORALE POUR L'ENTREPRISE**

**COÛT DE LA FORMATION POUR STAGIAIRE LIBRE : 5460€**

**(FORMATION ÉLIGIBLE À TOUT FINANCEMENT : NOUS CONTACTER)**

## EFFECTIF

**Nombre d'apprenant : minimum 8 / maximum 20**

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

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

Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image

Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

Assurer le suivi des ventes

Fidéliser en consolidant l'expérience client

### DÉBOUCHÉS

Conseillé(e) commercial(e)

Prospecteur(ice)  
Commercial(e)

Attaché(e) Commercial(e)

Délégué(e) Commercial(e)

### POURSUITE D'ÉTUDES

Titre Professionnel Négociateur  
Technico-Commercial (Niveau  
Bac+2)

Titre Professionnel RPMS  
(Niveau Bac+2)

Tout BTS ou Formations de  
niveau 5 dans le domaine  
commercial

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidat(e)s sont évaluées par un jury selon :

- Une mise en situation professionnelle écrite et orale
- Des questionnements à partir de productions personnelles
- Un dossier professionnel