# Conseiller commercial

Certifiante | Formation continue

Réf. : 23100554F — Mise à jour : 16 novembre 2026

Organisme responsable : **AFPA Bretagne**

## Présentation de la formation

### Objectifs

Élaborer une stratégie omnicanale
Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal

### Programme

**Période d'intégration.** Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, adaptation du parcours de formation.
**Module TRE :** Temps 1 : Être guidé et accompagné dans son parcours de formation et construire son identité professionnelle - Temps 2 : Formaliser et ajuster ses objectifs d'emploi en lien avec son projet professionnel et sa progression - Temps 3 : S'entraîner aux épreuves d'examen et préparer les productions nécessaires à l'examen
**BC1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal : Assurer une veille professionnelle et commerciale** - Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité - Prospecter à distance et physiquement - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.
**BC2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal :** Représenter l'entreprise et valoriser son image - Conduire un entretien de vente - Assurer le suivi de ses ventes.
**Période en entreprise 1** : Mettre en œuvre et consolider dans l'entreprise les activités et compétences du métier - S'intégrer et découvrir les codes du travail en entreprise - Collecter des éléments de preuve des activités réalisées permettant la construction du Dossier Professionnel (DP).
**Période en entreprise 2** :
**Module Maîtrise des enjeux métier :** Les bases du métier et enjeux de transition numérique - Sensibilisation / Approfondissement.
**Session d'examen** : Se préparer et passer les épreuves de la certification titre du Ministère du Travail
**Module optionnel de Remise à niveau** (RAN) des pré-requis (maxi 28 h) : Acquisition de méthodes facilitantes d'apprentissage - Méthodologie d'auto-évaluation - Calcul et raisonnement - Communication orale et écrite professionnelle - Informatique – numérique.

## Certifications préparées et métiers visés

| Niveau d'entrée | Niveau de sortie |
|---|---|
| Aucun prérequis | Niveau Bac général, pro ou techno, BP |

### Liste des certifications

**Titre professionnel conseiller commercial**
Code RNCP : 37717

### Métiers associés

**C1102** — Conseil clientèle en assurances

**D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises
**D1403** — Relation commerciale auprès de particuliers
**D1404** — Relation commerciale en vente de véhicules
**D1407** — Relation technico-commerciale

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2105720S | Mixte | Brest | 23/11/2026 | 19/05/2027 |
| 2168806S | Mixte | Lorient | 23/09/2026 | 19/03/2027 |
| 2168807S | Mixte | Rennes | 14/01/2027 | 08/07/2027 |

Source : GREF Bretagne #23100554F