Conseiller commercial

Certifiante | Formation continue

Réf. : 2389362F — Mise à jour : 23 octobre 2026

Organisme responsable : **CLPS Direction Générale**

Présentation de la formation

Objectifs

Maîtriser :

- La prospection d'un secteur de vente
- La vente en face à face des produits référencés aux entreprises et aux particuliers

Possibilité d'acquérir des badges de compétences complémentaires recherchées par les employeurs

Programme

Module - Accueil, positionnement et contractualisation - 28 h

Module - Maîtrise des enjeux métiers - 35 h

Module Bloc 1 : Prospecter et élaborer une stratégie commerciale omnicanale – 196 h

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance et physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Module Bloc 2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal – 175 h

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes

Module - Vers mes objectifs emploi et certification - 35 h

Module - Bilan des acquis du parcours - Validation de la certification- 28 h

Module optionnel : Remise à niveau – maximum 28 h

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

D1404 — Relation commerciale en vente de véhicules

D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers

C1102 — Conseil clientèle en assurances

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1407 — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2117053S	Mixte	Rennes	14/09/2026	25/03/2027
2147654S	Mixte	Saint-Brieuc	02/11/2026	03/05/2027

Source : GREF Bretagne #2389362F