

## ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session :** Nous contacter pour la prochaine date

**Lieu de formation :**

**OBJECTIF EMPLOI OUEST**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adressez votre candidature à

[administration@oeformations.fr](mailto:administration@oeformations.fr)

**01 77 38 89 05**

afin de vous inscrire à une **réunion  
d'information collective**

Délai d'accès à la formation : 48 heures avant  
son démarrage

**Vous êtes en situation de handicap ?**

Site accessible au PSH - Pour toute question,  
merci de contacter par mail Christelle Bricou  
: [christelle.bricou@acfoeo.fr](mailto:christelle.bricou@acfoeo.fr)

## ■ MODALITÉS :

**Rythme :** Mixte – 35h par semaine

**Nombre d'heures :** 1217 h / 622 h en  
centre et 595 h en stage

**Effectif :** selon la commande régionale

**Horaires :** du lundi au vendredi 9h00- 13h00  
et 14h00 - 17h00

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

## ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans  
le secteur commercial

## ■ VALIDATION ET DEBOUCHES :

**Validation :** Titre Professionnel Conseiller commercial  
délivré par le Ministère du travail du plein emploi et de  
l'insertion depuis le 31/07/2023 + attestation de suivi  
de formation

**Emploi :** conseiller commercial

**Poursuites d'études :** Titre professionnel Négociateur  
Technico-commercial

**Taux d'insertion global à 6 mois :** 79%

**Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans :**  
70% - 68%

## PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation **conventionnée, gratuite et  
rémunérée**, financée par le conseil  
régional d'Ile de France

En cours

16 stagiaires en formation



## PRÉ-REQUIS :

- **Etre titulaire d'un niveau 3** (CAP/BEP ou équivalent) **et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial**
- **Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme**
- **Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs**

## OBJECTIFS :

**Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du  
métier de négociateur technico-commercial :**

- Prospecter un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services  
référéncés aux entreprises et aux particuliers

**Valider le titre pro Conseiller Commercial de niveau 4  
(équivalent bac) sur l'ensemble des blocs de  
compétences**

## PROGRAMME : 622 h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP 1 : Prospecter un secteur de vente (294 h)**  
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  
Module bureautique
- **CCP 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits  
et des services (286 h)**  
Représenter l'entreprise et valoriser son image  
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente  
Assurer le suivi des ventes  
Fidéliser en consolidant l'expérience client  
Module communication
- **Accompagnement et préparation à la certification (35h)**

## MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation :** test de positionnement et entretiens

**Avant la formation :** test de positionnement et entretiens

**Pendant la formation :** évaluation continue des acquis et  
entraînements aux épreuves du titre professionnel

**Fin de formation :** Bilan final + présentation aux épreuves du  
titre pro + évaluation de satisfaction apprenant