

## ■ POUR VOUS INSCRIRE :

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

**Lieu de formation :**

**OBJECTIF EMPLOI OUEST**

1 place des hauts Tilliers, 92230 Gennevilliers  
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 aux 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 :** 560h / 420h en centre et 140h 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 de la relation clientèle à distance

## ■ VALIDATION ET DEBOUCHES :

**Validation :** Titre pro CRCD délivré par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 06/07/2021 + attestation de suivi de formation

**Emploi :** conseiller clientèle, conseiller commercial, chargé de clientèle, chargé de recouvrement, téléconseiller, télésoldeuse...

**Poursuites d'études :** TP niveau 5 « Manager d'équipe relation clientèle » ou « assistant commercial »

**Taux d'insertion global à 6 mois :** absence d'information à ce jour

**Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans :** absence d'information à ce jour

## ■ PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation financée par le conseil régional d'Ile de France + Gratuité Pass nigo (- 26 ans)

**En 2025**

**Taux de satisfaction : 97%**

**Taux de présentation au titre : 100%**

**Taux de réussite : 68%**



## PRÉ-REQUIS :

- **Etre titulaire d'un niveau 3 (cap/bep ou équivalent) et 6 mois d'expérience dans une fonction commerciale**
- **Justifier d'un an d'expérience dans le secteur 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 conseiller relation client à distance :**

- Assurer des prestations de services et du conseil en relation client à distance
- Réaliser des actions commerciales en relation client à distance

**Valider le titre pro CRCD de niveau 4 (équivalent Bac) sur l'ensemble des blocs de compétences**

## PROGRAMME : 420h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Développer la dynamique commerciale d'un univers marchand (189h)**  
Accueillir le client ou l'usager et le renseigner  
Accompagner un client, l'assister et le conseiller dans ses choix  
Gérer des situations difficiles en relation client à distance  
Communiquer à l'oral et à l'écrit  
Adopter un comportement orienté vers l'autre
- **CCP 2 : Gérer les résultats économiques d'un univers marchand (189h)**  
Réaliser des actions de prospection par téléphone Fidéliser le client lors de ventes, de prises de commandes ou de réservations  
Gérer des situations de rétention client  
Assurer le recouvrement amiable des créances  
Mettre en œuvre une démarche de résolution de problèmes dans la gestion de dossiers  
Module Bureautique
- **Accompagnement et préparation à la certification (35h)**

## MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**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 CRCD + évaluation de satisfaction apprenant