TP - CONSEILLER COMMERCIAL

Enregistré par arrêté du 05/07/2023 - certifié par le ministère du Travail
Échéance de l'enregistrement : 31/07/2028

Fiche mise à jour le : 26/10/2026

RNCP : 37717
Niveau 4 (Bac)

We-Form

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller commercial vend les produits, prestations ou solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers selon le plan défini, en face à face ou avec les outils numériques, afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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 de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

DURÉE DE LA FORMATION

Environ 405 heures

10 à 12 mois
en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

LIEU DE LA FORMATION

Multimodal
À distance et 3 séminaires présentiels de 3 jours
(1 à Paris, 2 à proximité de votre structure)

Parcours structuré autour de :

- Un cours individuel en visio d'1 h par semaine
- E-learning interactif sur la plateforme We-App
- Cas pratiques hebdomadaires adaptés à votre structure
- Un temps de suivi individualisé d'1 h tous les 15 jours

COÛT DE LA FORMATION

Contrat d'apprentissage :
Prise en charge totale par l'OPCO
0 € pour l'apprenti

Hors apprentissage :
8 330 €
net de taxe

Financements possibles : OPCO de l'employeur (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), plan de développement des compétences de l'employeur, autofinancement.

PUBLIC VISÉ

Apprentis, salariés en reconversion, demandeurs d'emploi, sportifs en reconversion souhaitant acquérir des compétences en vente, prospection et relation client.

Prérequis :

- Accessible sans condition de diplôme
- Aisance à l'oral, à l'aise avec les outils numériques
- Test de positionnement

Formation accessible
aux personnes en situation de handicap

Chaque situation est étudiée au cas par cas dès l'entretien d'entrée avec notre référente handicap, qui propose les aménagements possibles (rythme, supports, séminaires, épreuves du jury) en lien avec l'employeur.

Référente handicap : Stéphanie HOUVENAGHEL · s.houvenaghel@we-form.fr

ÉQUIVALENCES / PASSERELLES

Remplace le titre RNCP31005 : correspondance bloc à bloc. Les blocs de compétences sont capitalisables.

POURSUITES D'ÉTUDES

Le titre professionnel Négociateur technico-commercial (niveau 5, Bac+2), pour des ventes plus complexes et des clients plus importants.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseiller commercial, attaché commercial, commercial, prospecteur, délégué commercial, chargé de clientèle.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active : théorie, cas pratiques, mises en situation
- Un formateur référent pour chaque apprenant
- Un séminaire IA, un séminaire de préparation dossier / ECF / jury
- Vidéos, supports, quiz interactifs, modules e-learning
- Préparation accompagnée du dossier professionnel et du jury

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE RECRUTEMENT

Dossier de candidature, test de positionnement et entretien individuel.
Entrées toute l'année.

2 à 4 semaines
Délai d'accès après validation du dossier

Programme de la formation

BLOC N°1 RNCP37717BC01

PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- 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

BLOC N°2 RNCP37717BC02

ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation (ECF), une par bloc de compétences
- Dossier professionnel (DP), présenté au jury

Session de validation devant un jury de professionnels (4 h) :

- Mise en situation professionnelle : stand, appel téléphonique, entretien de vente, réclamation — **1 h 45**
- Entretien technique : tableau de bord et note de synthèse — **55 min**
- Questionnement à partir de productions : diaporama et fiches techniques — **1 h 10**
- Entretien final avec le jury, appuyé sur le dossier professionnel — **10 min**

Validation totale ou par blocs de compétences (CCP), capitalisables.

VALEUR AJOUTÉE DE L'ÉTABLISSEMENT

Calculée par InserJeunes : écart entre le taux d'emploi des apprentis 6 mois après leur sortie et le taux attendu pour des établissements comparables. Celle de We-Form est en cours d'analyse ; en attendant, le parcours de nos apprentis : promotion 2025-2026 (sessions de mai et septembre 2026).

15	2	11	9
apprentis entrés	abandons avant le jury	présentés au jury	titres obtenus



Diplôme visé : titre professionnel de niveau 4 (Bac)

« Conseiller commercial », inscrit au RNCP sous le n° 37717, délivré par le ministère du Travail. NSF 312, 312t · ROME D1404, D1403, D1407, D1402, C1102.

Indicateurs du CFA (art. L6111-8)*

82 % Taux d'obtention du titre (9/11 présentés)	**13 %** Taux d'interruption en cours de formation (2/15 entrés)
En cours d'analyse Taux de poursuite d'études (InserJeunes)	**En cours d'analyse** Taux d'insertion professionnelle (InserJeunes)
En cours d'analyse Valeur ajoutée de l'établissement (InserJeunes)	**En cours d'analyse** Taux de rupture des contrats d'apprentissage (InserJeunes)
85 % Taux de présentation au jury (11/13)	**89 %** Taux de satisfaction des apprentis

* Apprentis We-Form de la promotion 2025-2026, sessions de mai et septembre 2026 (procès-verbaux des jurys). Obtention : titre complet obtenu sur présentés au jury. Interruption : sortis avant le jury sur entrés. Présentation : présentés au jury sur apprentis restés en formation (entrés moins sortis). Satisfaction : enquête de fin d'année 2025-2026 (août-septembre 2026), 24 répondants sur 27 notent leur année 4 ou 5 sur 5 (moyenne 4,4/5) ; 67 apprentis interrogés, tous titres. Conformément à l'article L6111-8 du Code du travail, ces indicateurs sont rendus publics chaque année : We-Form publie ses données sur InserJeunes (inserjeunes.education.gouv.fr), qui les diffuse dès que les effectifs sont suffisants ; ceux des premiers sortants de We-Form sont en cours d'analyse. Données au 26/10/2026.

Référent pédagogique : Xavier GAUSSENS
contact@we-form.fr · 04 82 83 93 35
www.we-form.fr · 12 rue de la Part-Dieu, 69003 Lyon

We-Form, SARL au capital de 6 000 € · SIRET 943 534 370 00011 · Déclaration d'activité n° 84692472069 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · UAI 0694733V

Fiche mise à jour le : 26/10/2026