

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



CC

2026-2028

13
MOIS

de formation

RNCP 37717
Formation de niveau 4 Bac

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL



**ISCE, LE CHOIX GAGNANT QUI TE PRÉPARE
VRAIMENT AU MONDE DU TRAVAIL.**

**Certificateur :
MINISTÈRE DU TRAVAIL
DU PLEIN EMPLOI ET DE
L'INSERTION**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

OBJECTIF DE LA FORMATION & CONTEXTE

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

Le conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Il valorise les prestations, services et solutions de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux besoins du prospect/client. Le conseiller commercial exerce ses activités dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et de ses procédures et en accord avec sa hiérarchie.

DÉBOUCHÉS

A l'issue de la formation de conseiller commercial, les candidats ont acquis un savoir-faire très opérationnel leur permettant de devenir :

- conseiller commercial ;
- attaché commercial ;
- commercial ;
- prospecteur commercial ;
- délégué commercial.

MISSIONS EN ENTREPRISE

Prospecter un secteur de vente

Prospection téléphonique

Prospection physique

- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Fidéliser sa clientèle

PRÉ-REQUIS ET RECOMMANDATIONS ISCE

- Aisance orale
- Maîtriser les techniques de vente et aimer la relation client

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en alternance. 1 jour CFA/ 4 jours entreprise
Formation diplômante niveau 5 sur 13 mois

Recrutement : Test et entretien individuel avec la direction visant à vérifier la motivation et la cohérence du projet de l'apprenant suivant la formation choisie.

Date de début des parcours certifiants : 31-07-2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-07-2028

ISCE Alternance - La Défense - 1, place de la pyramide 92800 PUTEAUX

Contact : admission@isce-alternance.fr 01 84 80 15 45



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
AU SENS DE L'ARTICLE L.6211-2

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



CC

2026-2028

13
MOIS

de formation

La formation est finançable par les Opco et votre employeur.

RNCP 37717
Formation de niveau 4 Bac

Indicateurs de résultats par formation

- Taux de satisfaction des stagiaires : 98%
- Taux d'obtention : 90%
- Nombre de stagiaires : 24
- Taux des abandons : en cours
- Taux de rupture des contrats d'alternance (apprentissage et professionnalisation) : en cours
- Taux d'insertion dans l'emploi : en cours



PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation est conçue pour permettre d'acquérir toutes les compétences nécessaires à l'exercice du métier de commercial. Elle est destinée à toute personne voulant mettre à profit son appétence pour le contact client, ses aptitudes relationnelles, son goût du challenge et sa capacité à convaincre. Formation en alternance sur 13 mois 430 heures de face à face pédagogique.

UE-1

Compétences •

Activité commerciale et prospection d'un secteur de vente,
Organisation de son activité commerciale,
Prospection à distance,
Prospection physique avec et sans rendez-vous,
Analyse de ses performances commerciales et en rendre compte.

UE-2

Compétences •

Vente en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers,
Représenter l'entreprise et valorisation de son image,
Animation d'un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers,
Suivi de ses ventes.

INTERVENANTS PROFESSIONNELS

Formateurs spécialisés en veille professionnelle et commerciale, plan d'action commerciale, entretien de vente et fidélisation négociations, performances commerciales et calculs commerciaux.

ÉVALUATION

Titre professionnel conseiller commercial

Bloc de compétences 1 - Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

Bloc de compétences 2 - Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers.

Évaluations en cours d'année : devoirs sur table - QCM et l'examen blanc.

Chaque bloc est certifié, il donne lieu à une évaluation et une validation. L'obtention de l'ensemble de ces blocs permet d'obtenir la totalité du Titre professionnel conseiller commercial. L'accès est aussi possible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).
Validation partielle d'un bloc de compétence possible (rattrapage).

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : anne-laure@isce-alternance.fr

*Mention de réserve – Ouverture des formations

Les sessions de formation sont ouvertes uniquement sous réserve d'un effectif minimum de 10 apprentis inscrits disposant d'un contrat d'apprentissage dans les 3 premiers mois.

En cas d'effectif insuffisant, le centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session prévue.

Pédagogie
active



Écoute



Coaching
(soft skills)

