

Conseiller commercial

Certifiante

Formation continue.

Réf. : 23100554F — Mise à jour : 11 juin 2026

Organisme responsable : AFPA BRETAGNE

Contenu

Objectifs

Élaborer une stratégie omnicanale

Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal

Programme

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, adaptation du parcours de formation.

Module TRE : Temps 1 : Être guidé et accompagné dans son parcours de formation et construire son identité professionnelle - Temps 2 : Formaliser et ajuster ses objectifs d'emploi en lien avec son projet professionnel et sa progression - Temps 3 : S'entraîner aux épreuves d'examen et préparer les productions nécessaires à l'examen

BC1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal : Assurer une veille professionnelle et commerciale - Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité - Prospecter à distance et physiquement - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

BC2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal : Représenter l'entreprise et valoriser son image - Conduire un entretien de vente - Assurer le suivi de ses ventes.

Période en entreprise 1 : Mettre en œuvre et consolider dans l'entreprise les activités et compétences du métier - S'intégrer et découvrir les codes du travail en entreprise - Collecter des éléments de preuve des activités réalisées permettant la construction du Dossier Professionnel (DP).

Période en entreprise 2 :

Module Maîtrise des enjeux métier : Les bases du métier et enjeux de transition numérique - Sensibilisation / Approfondissement.

Session d'examen : Se préparer et passer les épreuves de la certification titre du Ministère du Travail

Module optionnel de Remise à niveau (RAN) des pré-requis (maxi 28 h) : Acquisition de méthodes facilitantes d'apprentissage - Méthodologie d'auto-évaluation - Calcul et raisonnement - Communication orale et écrite professionnelle - Informatique – numérique.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Liste des certifications

Titre professionnel conseiller commercial
Code RNCP : 37717

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances

- D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1403** — Relation commerciale auprès de particuliers
- D1404** — Relation commerciale en vente de véhicules
- D1407** — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1818595	Présentiel	Lorient	23/11/2025	21/05/2026
1832518	Présentiel	Rennes	18/01/2026	09/07/2026
1910789	Présentiel	Brest	08/02/2026	30/07/2026
2105720	Présentiel	Brest	31/08/2026	01/03/2027
2168806	Présentiel	Lorient	22/09/2026	18/03/2027
2168807	Présentiel	Rennes	17/01/2027	07/07/2027

Source : GREF Bretagne #23100554F