

Chez For My Bizz, nous croyons que la réussite professionnelle passe par la compétence, la confiance et la passion du métier.

Notre centre de formation, certifié Qualiopi et habilité par le Ministère du Travail, propose des parcours concrets et dynamiques pour former les professionnels de demain.

Chaque formation est pensée pour vous permettre de développer vos savoir-faire commerciaux, de gagner en assurance et de révéler votre potentiel dans un environnement bienveillant et stimulant.

Notre pédagogie repose sur l'apprentissage par la pratique, l'accompagnement personnalisé et l'immersion en entreprise.

## Nos objectifs :

**Former des conseillers commerciaux performants et autonomes.**

**Offrir une formation complète, concrète et reconnue par l'État.**

**Développer la confiance, la communication et le sens du client.**



**FOR MY BIZZ**  
Centre de formation

# FORMATION TP CONSEILLER COMMERCIAL

**RNCP 37717 niveau 4**



**Rendez-vous directement sur notre site pour plus d'informations.**

[www.centreformybizz.fr](http://www.centreformybizz.fr)  
[centreformybizz@gmail.com](mailto:centreformybizz@gmail.com)  
Tel: 06 66 68 42 17

# LA FORMATION

## Titre Professionnel Conseiller Commercial - RNCP 37717

Formation certifiante et reconnue par l'État (Niveau 4 – équivalent Bac).

Ouverte aux demandeurs d'emploi, salariés en reconversion et jeunes en alternance.

Durée totale : 11 mois.

Rythme : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en centre.

Soit 385 heures de formation en centre.

Accessible en formation continue ou en alternance.

**Passez à l'action et révélez votre potentiel commercial.**



### Un métier au cœur de la relation client

Le Conseiller Commercial est un acteur clé du développement de son entreprise.

Il identifie les besoins des clients, propose des solutions adaptées et assure leur satisfaction sur le long terme.

Ses principales missions :

- Prospective de nouveaux clients et développer un portefeuille commercial.
- Mener des entretiens de vente efficaces et personnalisés.
- Négocier et conclure des ventes tout en respectant les objectifs fixés.
- Fidéliser la clientèle par un suivi régulier et de qualité.
- Représenter l'image et les valeurs de son entreprise.

### Bloc 1 - Prospective un secteur de vente

Ce premier module vise à développer les compétences nécessaires pour cibler, organiser et suivre efficacement une activité commerciale.

Compétences clés :

- Assurer une veille commerciale et concurrentielle.
- Mettre en œuvre un plan d'action commercial en lien avec les objectifs de l'entreprise.
- Identifier et qualifier les prospects.
- Organiser et suivre son activité de prospection.
- Analyser les résultats et ajuster sa stratégie.

### Bloc 2 - Accompagner le client et lui proposer des produits et services

Ce second module permet de maîtriser les techniques de vente et de fidélisation dans un contexte professionnel réel.

Compétences clés :

- Représenter l'entreprise et valoriser son image auprès du client.
- Conseiller et orienter le client selon ses besoins.
- Présenter les produits et services adaptés.
- Négocier et conclure la vente dans le respect des objectifs commerciaux.
- Assurer le suivi client, gérer les réclamations et fidéliser durablement.

### Nos Méthodes Pédagogiques :

**Cours interactifs : Apprenez de manière dynamique avec des cours interactifs et pratiques.**

**Projets concrets : Travaillez sur des projets réels pour une expérience pratique.**

**Support individualisé : Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé pour atteindre vos objectifs.**

**Réseautage : Rencontrez des professionnels et développez votre réseau.**