

INTERNATIONAL
SADIO
INSTITUTE

MANÉ

Fiche Métier
CONSEILLER COMMERCIAL

RNCP 37717

certification de **niveau 4** (équivalent Bac)



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Certificat n° 101412-4

Certifopac atteste que les prestations de SAS Formopost ont été évaluées et jugées conformes aux exigences du référentiel national qualité et du programme de certification CERTIFOPAC au titre des actions de formation et formation par alternance.

Fiche Métier

CONSEILLER COMMERCIAL

RNCP 37717

Le **Titre Professionnel (TP) Conseiller Commercial** est une **certification de niveau 4** (équivalent Bac). Le Conseiller Commercial est un professionnel de la vente capable de piloter l'intégralité du cycle commercial, de la veille stratégique jusqu'à la fidélisation du client, en passant par la prospection active et la négociation.

Missions principales

L'activité s'articule autour de quatre axes majeurs :

1. Développement commercial et prospection

- Organiser son activité en concevant un **Plan d'Actions Commerciales (PAC)** selon les objectifs de l'entreprise.
- Mener des actions de prospection multicanale (téléphone, terrain, social selling via LinkedIn) pour identifier de nouvelles cibles.
- Assurer une veille constante sur son secteur pour collecter et exploiter les informations concurrentielles.

2. Conduite de la vente et conseil

- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente : accueil, découverte des besoins, argumentation et conclusion.
- Conseiller efficacement le client en utilisant des méthodes de vente structurées (**CAB / SONCAS**).
- Valoriser l'image de marque de l'entreprise par une posture professionnelle et une communication persuasive.

3. Suivi et Analyse des Performances

- Assurer le suivi des ventes (livraisons, paiements) et gérer les réclamations ou litiges (SAV).
- Mesurer ses résultats via des outils de reporting et des indicateurs clés (taux de conversion, chiffre d'affaires).
- Utiliser les outils de gestion de la relation client (CRM) et les tableaux de bord.

3. Fidélisation Client

- Garantir la satisfaction pour construire une relation durable.
- Mettre en place des programmes de fidélité et encourager la recommandation post-vente.

Profil et soft skills

Le Conseiller Commercial doit incarner les valeurs de son entreprise et posséder une excellente e- réputation. Il doit faire preuve de :

- Capacité d'adaptation face aux environnements numériques.
- Orientation client prononcée.
- Aisance relationnelle et expression claire.
- Écoute active, reformulation, gestion du temps et coopération.

Formation associée

Ce métier est accessible via un parcours de formation de **273 heures** débouchant sur un **Titre Professionnel**. La formation inclut la préparation d'un dossier professionnel et une mise en situation devant un jury.

Débouchés

S'il permet une insertion directe sur le marché du travail, il constitue également un excellent tremplin pour poursuivre des études supérieures, principalement vers des niveaux Bac+2 (Niveau 5).

Voici les principales voies de poursuite d'études :

Vers un niveau Bac+2 (Niveau 5)

C'est la suite la plus logique pour monter en compétences techniques et managériales.

- **TP Négociateur Technico-Commercial (NTC)** : idéal pour vendre des produits complexes (industrie, bâtiment, informatique) nécessitant une expertise technique.
- **TP Manager d'Unité Marchande (MUM)** : pour ceux qui visent la gestion d'un point de vente ou d'un rayon (grande distribution, boutiques spécialisées).
- **TP Responsable Petite et Moyenne Structure (RPMS)** : Pour ceux qui ambitionnent de diriger et gérer une entreprise, un établissement ou une association de moins de 50 salariés pour en assurer le pilotage stratégique, humain, commercial, financier et administratif de la structure en toute autonomie ou par délégation.