

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

AFIB 2 - IFPA  
SARRAN Coralie  
05.57.59.85.30  
coralie@ifpa.pro

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Tests  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

## Conditions d'accès :

18 ans minimum

## Prérequis pédagogiques :

Avoir travaillé un projet professionnel

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Formation certifiante avec passage du Titre Professionnel de « Conseiller Commercial » (CC). Titre de niveau 4 (Bac), inscrit au RNCP, délivré par un jury de professionnels.

## Contenu et modalités d'organisation

CCP 1 : 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 CCP 2 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

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel conseiller commercial - Niveau 4 : **Baccalauréat (Niveau 4 européen)**

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

## Suite de parcours

Suite à l'obtention du titre professionnel Conseiller Commercial niveau 4 (BAC), vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation niveau 5 (Bac+2).

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00511160	du 05/05/2025 au 17/10/2025	Mérignac (33)	AFIB 2 - IFPA		MON COMPTE FORMATION	FPC