



NOVATIO FORMA
CENTRE DE FORMATION

CERTIFIÉ QUALIOPi · MINISTÈRE DU
TRAVAIL

Formation *Conseiller* Commercial

RNCP 37717 · Niveau 4 – Bac

ASNIÈRES-SUR-SEINE · 92

novatioforma.fr

novatioforma@gmail.com

Asnières-sur-Seine (92)

07 59 64 70 14

Chez Novatio Forma, 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.

NOS OBJECTIFS

- 1 Former des conseillers commerciaux performants et autonomes.
- 2 Offrir une formation complète, concrète et reconnue par l'État.
- 3 Développer la confiance, la communication et le sens du client.

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

LA FORMATION

Titre Professionnel Conseiller Commercial

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.



01

Prospecter un secteur de vente

COMPÉTENCES CLÉS

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

Un métier au cœur de la relation client

Ses principales missions :

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

DURÉE

11 mois

RYTHME

3 sem. entreprise / 1 sem. centre

02

Accompagner le client et lui proposer des produits

COMPÉTENCES CLÉS

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conseiller et orienter le client selon ses besoins
- Présenter les produits et services adaptés
- Négocier et conclure la vente
- Assurer le suivi client et fidéliser durablement

Nos méthodes pédagogiques



Cours interactifs

Apprentissage dynamique et pratique



Support individualisé

Accompagnement personnalisé



Projets concrets

Travail sur des cas réels



Réseautage

Rencontres professionnelles

HEURES EN CENTRE

385 heures

MODALITÉS

Continue ou alternance

Novatio Forma

Centre de Formation · Asnières-sur-Seine (92)



QUALIOPi



MINISTÈRE
DU TRAVAIL

© Novatio Forma – Tous droits réservés.
Reproduction interdite.