



**Comprends, convains,
évolues :
Construis une carrière
qui te ressemble !**

FORMATION **CONSEILLER COMMERCIAL**

(NIVEAU 4 - BAC)



**BAC minimum
Contrat en alternance**

**De Septembre 2026
à Juillet 2027**

Aix - les - Bains



Philippe Yvars
06 88 45 47 07
philippeyvars@yahoo.fr

TP Conseiller(ère) Commercial(e) en alternance

ECOUTER, CONSEILLER, FIDELISER !

📍 Lieu de formation : Aix-les-bains (73, SAVOIE).

 Dates : Sept 2026 – Juillet 2027 (441h de formation, dont 105h en e-learning/FOAD, + de 1000h en structure)

🎓 Diplôme : Titre Professionnel "Conseiller commercial" — Niveau 4 (Bac), RNCP : 37717

Pourquoi choisir notre formation ?

🔥 Un parcours professionnalisant :

- Une alternance entre cours et expérience sur le terrain
- Un double statut étudiant / salarié
- Un accompagnement vers l'emploi

👜 Des opportunités d'avenir :

- former des profils capables de prospecter, conseiller, vendre et fidéliser en B2C et/ou B2B
- Accès à des métiers dans le domaine large du commerce
- 80% d'insertion professionnelle après la formation

💰 Un apprentissage rémunéré :

- 100% financé en contrat d'apprentissage
- Salaire selon l'âge (de 775€ à 1801€ brut/mois)
- Aide de 5 000€ pour les employeurs

Chiffres clés:

- Taux Réussite : 85%
- Insertion dans le métier visé : 70 %
- Poursuite d'étude (bachelor, licence pro ...) : 50 %
- Taux de satisfaction : 8/10

LA FORMATION

17 Dates de démarrage et de fin de formation :

De septembre 2026 à juillet 2027 (441h dont 105h d'E-learning)

Rythme 1 jour de formation / 4 jours en entreprise

💰 Coût : 7400€ ENTIEREMENT PRIS EN CHARGE

En contrat d'apprentissage avec une structure :
Vos frais de formation sont alors financés à 100%.
Possibilité de formation hors apprentissage :
frais pédagogique à budgéter suivant le financement
(possibilité de financement - nous contacter).

CONDITION D'ACCÈS ET LIEU

🎂 Être âgé de 18 ans minimum

🎓 Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC mini

✅ CV + entretien d'admission

✅ Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

📍 Maison des associations, 25 bvd des anglais, Aix les Bains

CONTENU DE LA FORMATION

📌 Prospecter un secteur de vente

- Veille & outils marketing / marketing client
- Étude de marché & analyse concurrentielle
- Plan d'actions commercial (SMART, planification, gestion du temps)
- Prospection (physique + téléphonique), spécificités B2B
- Suivre ses résultats avec des tableaux de bord et indicateurs (analyse + actions correctives)

📌 Accompagner le client et vendre

- Communication, e-réputation, posture pro, anglais commercial
- Conduire l'entretien de vente : découverte des besoins, SONCAS, argumentaire CAB, traitement des objections
- Rédaction d'offres, ventes complémentaires
- Suivi de vente, analyse résultats, actions correctives
- Relation client, fidélisation, réclamations, SAV
- Représenter l'entreprise et contribuer à son image (communication, posture, e-réputation, réseaux sociaux)

OBJECTIFS & DÉBOUCHÉS

Prospecter, négocier et vendre des solutions techniques adaptées.

Public visé : jeunes diplômés ou reconversion attiré par la relation client, la vente, la prospection, la négociation

Un métier dynamique, orienté objectif et terrain

Débouchés

À l'issue du TP, possibilités de postes type :

- Conseiller(ère) commercial(e) / Chargé(e) de clientèle
- Commercial(e) sédentaire (inside sales) / itinérant(e)
- Vendeur(se)-conseil / Conseiller(ère) de vente
- Assistant(e) commercial(e) / Représentant(e) commercial(e)

📍 Secteurs : commerce & services au sens large (sport, tourisme, distribution, télécoms, automobile, énergie, industrie, numérique, etc.)

TP Conseiller(ère) Commercial(e) en alternance (Niveau 4 - BAC)

Devenez l'expert qui transforme chaque contact en opportunité !

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation diplômant se déroule en présentiel et au sein de structures employeurs (Club, associations, collectivités, entreprises...) avec un principe d'alternance entre théorie et pratique.

Différentes modalités pédagogiques peuvent être mise en œuvre :

- Des apports théoriques
- Des MSP (mises en situation pro)
- Une mise en pratique de projets
- Des travaux individuels et collectifs



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

✓ Disposer d'un employeur

📁 Dépôt de dossier : dès avril 2026 jusqu'à 1 mois avant l'entrée en formation

👤 Recrutement à partir d'avril via dossier d'inscription auprès d'une structure formation partenaire

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Double statut : étudiant et salarié. 18 ans et + (dérogation possible pour les + de 29 ans)

Aide Etatique de 5 000€ aux employeurs.

Coût de la formation 100% pris en charge par l'OPCO

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations organisées autour des blocs de compétences du TP "Conseiller commercial"

E1 — Études de cas & mises en situation professionnelles (MSP)

- Analyse d'un besoin client & proposition d'une solution commerciale (produit / service)
- Simulation d'entretien de vente
- Construction d'une argumentation commerciale
- Mise en œuvre d'un plan de prospection

E2 — Dossier professionnel / rapport d'activité
Le/La candidat(e) constitue un document décrivant

- Les missions réalisées en alternance
- Les outils commerciaux utilisés
- Des cas réels de prospection, vente, suivi & fidélisation clients
- La démarche adoptée : préparation, actions menées, résultats, améliorations

E3 — Oraux devant jury

- Présentation d'un projet commercial ou d'une étude de cas
- Entretien d'approfondissement sur les choix

E4 — Évaluations écrites

- QCM commerciaux / relation client
- Analyse de documents professionnels
- Rédaction : plan de prospection, argumentaire, mail/compte rendu, proposition commerciale...

E5 — Évaluation en entreprise

• Grille de compétences
Appréciation : comportement, progression, implication, autonomie

AGE
(base 2025-2026)

18 à 20 ans

21 à 25 ans

26 ans et +

RÉMUNÉRATION nette
(exonération charges
sociales et patronnales)
avec aide de l'Etat

474,32€/mois

681,52€/mois

1385,14€/mois

Salaire brut = Salaire net

LES + ETUDIANTS

1) Immersion professionnelle en amont afin de se rassurer en prévision de la rentrée !!

1) Présentiel prioritaire pour un suivi individualisé et une progression plus régulière.

2) Un titre professionnel Niveau 4 (Bac) en 1 an : opérationnel rapidement sur le marché de l'emploi.

3) Une proximité géographique employeur/formation pour optimiser l'organisation hebdomadaire

4) Aucun reste à charge : tout est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise.

5) Suivi pédagogique régulier et lien avec le tuteur via le coordinateur de formation

6) Créer du réseau et dépose ton CV sur notre plateforme collaborative intégrant nos partenaires

7) 80% d'insertion professionnelle dès la sortie de la formation avec la participation au sein de notre réseau collaboratif local

8) Une équipe pédagogique composée de professionnels expérimentés du secteur commerce/vente)

LES + STRUCTURE D'ACCUEIL

1) **Coût MINI, présence MAXI** : un coût réduit (voir page précédente), 4 jours par semaine dans votre structure !

2) **FLEXIBILITE ET ANNUALISATION** : Nous ajustons, dans la limite du cadre réglementaire notre calendrier de cours en fonction de vos contraintes. POSSIBILITES DE S'ADAPTER AUX ACTIVITES SAISONNIERES.

3) **Pré qualification et IMMERSION PROFESSIONNELLE** : Nous vous mettons en relation avec des étudiants intéressés pour réaliser une immersion en amont, et nous mettons à votre disposition une cvthèque de candidats potentiels !

3) **Suivi étroit** : téléphonique, physique ou en visio, notre coordinateur est en lien étroit avec votre tuteur afin d'optimiser la relation tripartite

4) **Multi employeur possible** : Vos moyens ou votre champ d'action est limité ? L'alternant peut intervenir dans 3 structures ! Avec une gestion administrative simplifiée

5) **Partenariat gagnant-gagnant** : Notre équipe pédagogique est au + proche du terrain ... et c'est grâce à vous ! Nous pouvons proposer à vos collaborateurs les + expérimentés de participer à notre programme de formation afin de co-construire notre projet !

6) **Récompenser ses collaborateurs** : vous pouvez suspendre pendant un an un contrat de travail, par exemple pour faire monter en compétence un de vos salariés

7) **Un véritable réseau** : dès la soirée de présentation, et lors de plusieurs événements au cours de la saison, vous pourrez partager vos problématiques et générer du business ! Un annuaire des métiers sera proposé (non obligatoire, vous pouvez rester anonyme) et un groupe whatsapp d'échange informel sera créé

8) **Admin 0** : l'OF peut gérer les relations et déclarations auprès de l'OPCO.

Sam'Phi
RécréaSports

IMAKE
formation

NOUS CONTACTER



Philippe Yvars
06 88 45 47 07
philippeyvars@yahoo.fr

COMMENT VENIR

