



TP CC

en alternance

Titre professionnel
Conseiller.ère Commercial

ACF
ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

Diplôme

TP CC (niv Bac)

Durée

12 mois
406 heures

Rentrée

4 rentrées par an

Rythme

4 jours en entreprise
1 jour en formation

LE MÉTIER

Le **Titre Professionnel Conseiller Commercial (TP CC)** est une formation certifiante de niveau 4 (niv Bac), inscrite au RNCP, qui prépare à devenir un professionnel du **développement commercial**, capable de **prospecter, négocier et fidéliser une clientèle**.

Cette formation permet d'acquérir des compétences clés en vente, **communication et stratégie commerciale**. Le conseiller commercial apprend à **analyser son marché**, à **concevoir des plans d'action efficaces**, à conduire un **entretien de vente** et à **assurer le suivi client** pour garantir la satisfaction et la fidélisation.

Grâce à l'alternance, les connaissances acquises en centre de formation sont **immédiatement mises en pratique en entreprise**, favorisant une montée en compétences **rapide et opérationnelle**.

Le TP CC s'adresse à celles et ceux qui souhaitent **évoluer dans le commerce, la vente ou la relation client**, avec un goût prononcé pour la **négociation, le contact humain et les défis commerciaux**.

LES + DE L'ALTERNANCE AVEC ACF

- ➕ **Accompagnement personnalisé** : ACF vous guide dès la recherche d'entreprise jusqu'à la signature du contrat (coaching CV, préparations aux entretiens, suivis...).
- ➕ **Centre situé en plein cœur de Bordeaux** : un accès facile pour les étudiants et une proximité avec les entreprises locales.
- ➕ **Suivi pédagogique régulier**, des visites en entreprise et un encadrement de qualité garantissent un bon équilibre entre théorie et pratique.
- ➕ **Zéro frais pour l'entreprise et pour le jeune** : les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- ➕ **Réseau solide d'entreprises partenaires** : profitez de plus de 1000 entreprises, facilitant l'accès à des offres d'alternance variées.
- ➕ **Expérience valorisée**. Vous êtes rémunéré tout en développant votre autonomie et en prenant des responsabilités concrètes sur le terrain.

OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du **Titre Professionnel Conseiller Commercial (TP CC)** est immédiatement **opérationnel dès son intégration en entreprise**.

Grâce à une formation **complète et concrète**, il maîtrise les **techniques de prospection**, de **négociation et de fidélisation**, ainsi que l'utilisation des **outils numériques** pour développer et suivre son portefeuille clients.

Conseiller.ère
Commercial.e

Prospecteur.rice
Commercial.e

Attaché.e ou Délégué.e
Commercial.e

Chargé.e de clientèle



PROGRAMME DE FORMATION

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION	FIDÉLISATION ET COMMUNICATION	OUTILS NUMÉRIQUES	PRÉPARATION ET CERTIFICATION
Analyser les données du marché	Représenter l'entreprise et valoriser son image	Mettre en place des actions de fidélisation personnalisées	Exploiter les outils CRM et les outils digitaux de vente	Constituer et valoriser le Dossier Professionnel (DP)
Élaborer un plan d'actions commerciales	Conduire un entretien de vente en identifiant les besoins du client	Utiliser les réseaux sociaux pour la relation client	Utiliser les outils d'intelligence artificielle pour la veille et prospection	S'entraîner aux mises en situation d'examen
Mettre en œuvre des stratégies de prospection	Argumenter et négocier les conditions commerciales	Adapter sa communication selon les profils et les canaux	Suivre les indicateurs de performance commerciale	Participer aux évaluations en cours de formation (ECF)
Identifier et qualifier les prospects	Conclure la vente en garantissant la satisfaction du client	Développer une relation durable avec une clientèle locale ou nationale	Utiliser les outils bureautiques et collaboratifs	Préparer la présentation devant le jury de certification
Évaluer ses performances commerciales				

Le programme du **Titre Professionnel Conseiller Commercial (TP CC)** a pour objectif de rendre l'apprenant **opérationnel dès son entrée en entreprise**, capable de **développer les ventes**, de **construire une relation client durable** et de **contribuer activement à la performance commerciale de son organisation**.

FINANCEMENT ET RÉMUNÉRATION

Financement de la formation

0€ de frais de dossier et 0€ de reste à charge !

Le Titre Pro CC en alternance est financé par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise qui accueille l'apprenti.

Cela signifie que ni l'étudiant, ni l'entreprise n'ont de frais à avancer pour la formation.

Ce dispositif permet une prise en charge intégrale des coûts pédagogiques, facilitant ainsi l'accès à la formation et à l'alternance.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti est rémunéré en fonction de son âge et son niveau de formation.

	16-17 ANS	18-20 ANS	21-25 ANS	26 ANS ET +
ANNÉE 1	27% du Smic	43% du Smic	53% du Smic	100% du Smic
ANNÉE 2	39% du Smic	51% du Smic	61% du Smic	100% du Smic
ANNÉE 3	55% du Smic	67% du Smic	78% du Smic	100% du Smic

12/2025



PRÉ-REQUIS

- Avoir fini le cycle d'enseignement secondaire (collège)
- Intérêt pour le commerce, la vente et la relation client
- Qualités requises :
 - Sens de l'organisation, rigueur et autonomie
 - Excellentes compétences en communication et écoute
 - Goût pour le contact client et la satisfaction des besoins
 - Aisance avec les outils numériques et les applications digitales de vente

COMMENT S'INSCRIRE CHEZ ACF ?

1

Remplir le **formulaire** de demande d'informations

2

Échanger par **téléphone** avec votre chargé de recrutement

3

Participer à un **entretien** en visio ou en présentiel

4

Obtenez la **réponse** sous 48h