



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

NIVEAU 4 (BAC)

Version n°1 - Date de diffusion : 18/08/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le « Titre professionnel Conseiller commercial » est inscrit au RNCP sous le n°37717 (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>). Certification professionnelle de **niveau 4 (équivalent BAC)** délivrée par le ministère chargé de l'emploi, enregistrée le 13/07/2016, échéance de l'enregistrement au 31/07/2028. Elle a pour objectif de :

- **Prospecter un secteur de vente**
- **Accompagner le client et lui proposer des produits et des services**

Le **conseiller commercial** vend les produits, prestations et solutions d'une entreprise. Il prospecte une clientèle de professionnels et de particuliers, selon le plan d'action défini, en face à face comme via les outils de communication numériques, afin de développer son portefeuille clients et le chiffre d'affaires de la structure. Il conseille, conclut la vente, assure le suivi et fidélise sa clientèle. Sens du contact, goût du challenge et culture du résultat sont au cœur du métier.

Chez Sport Business Academy, la formation est déployée avec une coloration **sport, fitness, retail sportif et événementiel** : les mises en situation, les études de cas et les projets s'appuient sur les réalités commerciales de la filière (clubs, associations, salles de sport, enseignes spécialisées, équipementiers, distributeurs, prestataires de services sportifs).

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Conduire des entretiens de vente contribuant à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'enseigne
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité de prospection
- Garantir la satisfaction et la fidélisation de la clientèle
- Contribuer à l'aménagement et au bon fonctionnement du point de vente
- Vendre en face à face des produits et services référencés, auprès des entreprises comme des particuliers
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

PUBLICS VISES

Apprentis, demandeurs d'emploi, salariés en reconversion.

PREREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC, brevet professionnel, DAEU ou équivalent)
- Ou justifier d'un niveau classe de seconde
- Ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, Brevet ou équivalent) assorti d'une expérience professionnelle dans le domaine
- Maîtrise des outils bureautiques courants (traitement de texte, tableur)
- Goût et aptitudes pour la relation commerciale et le travail en équipe
- Intérêt marqué pour le secteur du sport, du fitness ou de l'événementiel sportif

POSITIONNEMENT

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel

Sport Business Academy

Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300043 - APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 - Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

NIVEAU 4 (BAC)

Version n°1 - Date de diffusion : 18/08/2026

MODALITES D'ORGANISATION

La formation est organisée en alternance et est personnalisable selon les parcours professionnels de chaque candidat.

- **Lieu de formation :** Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil
- **Lieu de l'examen :** Créteil (94)
- **Type de formation :** Formation collective, en présentiel
- **Rythme de la formation :** Alternance – en moyenne 1,5 jour en centre / 3,5 jours en entreprise
- **Horaires :** 9h00 – 12h30 et 13h30 – 17h00
- **Durée :** 12 mois – 518 heures en centre
- **Dates :** Nous consulter
- **Tarif :** 0 € pour le candidat en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Durées et rythmes indicatifs, ajustables selon les besoins des entreprises et des apprenants. Le planning annuel est remis à l'entrée en formation.

MODALITES D'ACCES ET DE RETRACTATION

- **Recrutement :** Toute l'année
- **Délais de rétractation :** 14 jours contractuel
- **Délai d'accès à la formation :** Environ 3 semaines à compter de la validation du dossier, sous réserve de la signature du contrat avec l'entreprise d'accueil

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Contactez notre référent handicap, **Madame Redia TRAORE**, pour connaître les modalités d'adaptation de la formation en cas de situation de handicap.

Aménagements des épreuves : sur présentation de documents officiels relatifs au handicap (RQTH, carte d'invalidité, etc.), le candidat peut bénéficier d'aménagements d'examen (temps majoré, aides humaines et/ou techniques).

MODALITES DE FINANCEMENT

- Prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Eligible au CPF, sous réserve d'éligibilité
- Prise en charge possible par France Travail suivant la situation professionnelle
- Région
- Plan de développement des compétences de l'entreprise
- Financement personnel

Ce tarif comprend les frais de formation, l'accompagnement pédagogique et le passage de la certification RNCP 37717. Devis sur demande auprès de nos équipes.

PROGRAMME DE LA FORMATION

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
- Déployer la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Sport Business Academy

Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300043 – APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 – Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

NIVEAU 4 (BAC)

Version n°1 - Date de diffusion : 18/08/2026

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

COMPETENCES TRANSVERSES

- Culture d'entreprise et comportements d'achat en France
- Environnement économique et juridique du sport (clubs, associations, retail sportif, événementiel)
- Communication orale et posture professionnelle
- Gestion du temps et organisation de l'activité
- Outils bureautiques et outils numériques de la relation client (CRM)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation présentielle en alternance
- Méthode active : apports théoriques, travaux pratiques, jeux de rôle et simulations d'entretiens de vente
- Études de cas issues du secteur sport business
- Suivi individualisé tout au long de l'action de formation (accompagnement socio-professionnel, livret de suivi apprenti)
- Évaluations formatives régulières et évaluations en situation professionnelle

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salle de cours
- Paperboard
- Connexion internet
- Équipement informatique et audiovisuel
- Plateforme pédagogique en ligne accessible 7j/7

FORMATEUR

Tous les formateurs du parcours sont des professionnels intervenant dans leur domaine de compétences, issus des métiers du commerce et de la filière sport. Expérimentés en formation d'adultes, ils exercent ou ont exercé dans leur domaine d'intervention.

MOYEN D'ENCADREMENT

L'encadrement des apprenants est assuré par la direction et l'équipe pédagogique. Un référent pédagogique et un référent entreprise sont dédiés à chaque apprenant : ils évaluent le profil, les compétences et les motivations afin de proposer le meilleur parcours pour atteindre les objectifs de carrière. En formation, l'apprenant est suivi par un responsable de site et un formateur référent, afin d'évaluer les acquis, cibler les éventuelles difficultés et apporter des solutions pour obtenir la certification professionnelle. Un accompagnement à la recherche d'entreprise est proposé en amont de l'entrée en formation.

Sport Business Academy

Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 824486583000343- APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 - Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL NIVEAU 4 (BAC)

Version n°1 - Date de diffusion : 18/08/2026

MODALITE DE L'EXAMEN

L'examen se déroule devant un jury habilité par la DREETS, sur le site de Créteil (94), selon les modalités définies par le référentiel d'évaluation du titre professionnel :

1. **Mise en situation professionnelle** : le candidat réalise un entretien de vente et une action de prospection à partir d'un contexte d'entreprise fourni par le jury. Il prépare son argumentaire, conduit l'entretien et rend compte de son activité.
2. **Entretien technique** : il a lieu après la mise en situation professionnelle. Le jury échange avec le candidat sur les compétences mises en œuvre, ses choix commerciaux et l'analyse de ses performances.
3. **Questionnaire professionnel** : il permet d'évaluer les connaissances professionnelles nécessaires à l'exercice du métier.
4. **Entretien final** : le jury examine avec le candidat son dossier professionnel (DP). Il évalue la vision et la compréhension du métier par le candidat, ainsi que l'acquisition d'une culture professionnelle.

SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION

- Feuille de présence et certificat de réalisation de la formation
- Enquêtes de satisfaction
- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Contrôles continus
- Des études de mise en situation sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel de certification consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel.

VALIDATION

- Présentation à l'examen du titre suivant les modalités du **Référentiel Emploi Activités Compétences**
- **Blocs de compétences** : possibilité de valider le titre professionnel par bloc de compétences. L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4. En cas de réussite partielle, des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) sont délivrés par bloc, capitalisables et valables 5 ans.

INDICATEURS DE RESULTATS

Formation nouvellement ouverte — première session 2026/2027. Les indicateurs de résultats (taux d'obtention du titre, taux d'insertion professionnelle à 6 mois, taux de poursuite d'études, taux de rupture, taux de satisfaction des apprenants et des entreprises) ne sont pas encore disponibles : ils seront publiés à l'issue de la première promotion. À titre indicatif, les données nationales relatives à cette certification sont consultables sur la fiche RNCP 37717 de France Compétences.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial sédentaire ou itinérant
- Prospecteur commercial / Délégué commercial
- Vendeur conseil en magasin de sport
- Chargé de développement commercial (club, association, salle, structure sportive)
- Chargé de partenariats junior

Sport Business Academy

Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300043 - APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 - Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL NIVEAU 4 (BAC)

Version n°1 - Date de diffusion : 18/08/2026

SUITE DE PARCOURS

- TP Négociateur Technico-Commercial — niveau 5 (équivalent BAC+2)
- TP Manager d'Établissement Marchand — niveau 5 (équivalent BAC+2)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) ou BTS NDRC

Passerelles et correspondances partielles : se référer à la fiche RNCP 37717 sur le site de France Compétences.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Sport Business Academy

Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil

Tél : 06 61 63 04 83

Mail : sportbusinessacademy@gmail.com

Sport Business Academy

Five Créteil, 1 rue Le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300043 - APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 – Mail : sportbusinessacademy@gmail.com