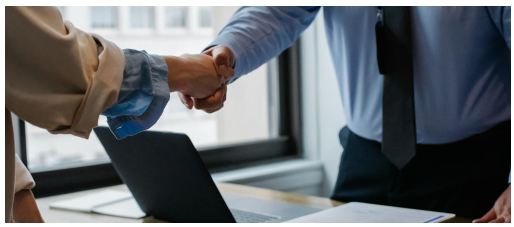
La Providence
Lycée Catholique d'Enseignement & Institut de Formation Continue

En 2026, 100% de réussite sur 100% de présentation à l'examen

Le TP CC

Titre Professionnel Conseiller(ère) commercial(e)

(RNCP 37717)



Objectif par module de formation

La modularisation du parcours CC (Titre Professionnel de niveau4 - Bac) vous prépare à la qualification totale ou partielle des certificats de compétences professionnelles selon votre projet :

- AT 1 - Prospecter un secteur de vente
- AT 2 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Moyens et Outils pédagogiques

Face à face pédagogique et/ou informatisée en centre de formation

Évaluations écrites et orales tout au long de la formation et mise en situation d'un titre blanc

Vidéo projecteur, support pédagogique didacticiel, plateforme numérique interne…

Acquisition de compétences techniques en milieu professionnel

Pré-requis

Aucun
Bon niveau en français et mathématiques

Stage en entreprise

L'immersion en entreprise, vous permet d'acquérir les aptitudes professionnelles liées au métier. Cette période d'une durée de 280h peut être organisée sur 8 semaines consécutives ou en alternance 2 fois 4 semaines jours par semaine

Conditions d'admission

- Étude du projet professionnel
- Participation à une information collective
- Tests d'entrée
- Entretien de candidature
- Examen du dossier par une commission de validation
- Délais d'admission de 5 à 20 jours avant l'entrée en formation

17/11/2026 - APA

« Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre–Val de Loire et de : l'Union Européenne. L'Europe s'engage en Région Centre- Val de Loire avec le fonds Social Européen-L'État dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences »

RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE
Cofinancé par l'Union européenne
PRÉFÈTE DE LA RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE
Liberté Égalité Fraternité

Organisation de la formation

Durée : 612h de cours et 280 h de stage en milieu professionnel
Dates : du 01/03/2027 au 17/09/2027

Modalités de validation du titre

Épreuve de mise en situation professionnelle : 2 h 05
Entretien technique : 55 min
Questionnement à partir de production : 1h10
Entretien final : 10min

La validation du TP Conseiller commercial (RNCP 37717) sera délivrée par le le Ministère du travail du plein d'emploi et de l'insertion (agrément enregistré le 27/05/2024- échéance 30/07/2028)

Accessibilité particulière

Des dispositions en matière d'accessibilité au bâtiment et à la forma-tion sont mises en œuvre selon la réglementation et les normes pour les personnes à mobilité réduite et en situation de handicap (moyens humains et matériels adaptés

Débouchés professionnels

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

Taux d'insertion global en emploi : 79%
Taux d'insertion dans le métier visé : 70%
Source France Compétences

Poursuites d'études

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
BTS Manager Commercial Opérationnel
TP Manager d'Unité marchande
TP Négicateur technico-commercial

Financement

Différents financements possibles :
Conseil Régional du Centre Val de Loire, Pôle Emploi, OPCO, Transitions Pro, CPF
Tarifs selon devis : nous consulter

Lieu de la formation

Blois

Les +

Une équipe pédagogique à l'écoute des apprenants, assure :

- un accompagnement personnalisé pour lever les
- freins et permettre le bien être en formation
- des conseils et une orientation de l'apprenant
- selon ses problématiques
- un tutorat individualisé pour favoriser la réussite de tous

Des rencontres régulières avec des intervenants professionnels (entretiens, tables-rondes, visites d'entreprises, stages) rendent possible l'échange de pratiques

Une coopération entre les partenaires professionnels, les acteurs territoriaux et les entreprises du secteur favorise l'accès à la formation et à l'emploi.Une prise en compte des retours stagiaires pendant et après la formation contribue à l'évolution du centre de formation

Dates des journées Portes Ouvertes

- 05-06/02/2027
- 09/04/2027
- 29/05/2027

Programmation des informations collectives

Dates	Horaires
03/11/2026	09h00
17/11/2026	09h00
01/12/2026	13h30
08/12/2026	13h30
05/01/2027	09h00
19/01/2027	09h00
02/02/2027	13h30
18/02/2027	13h30

Campus La Providence
Continue Alternance Apprentissage

23 rue des Saintes-Maries
41034 BLOIS - CS 3421

Pour nous contacter : 02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence.fr

Pour nous suivre :

https://laprovidence-blois.fr

Le TP CC

Titre Professionnel Conseiller(ère) commercial(e)

(RNCP 37717)

Programme de formation

AT1 - 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

AT2 - 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

Passerelles et correspondances

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle : RNCP31005 - TP - Conseiller commercial RNCP37717BC01 - Prospecter un secteur de vente - RNCP37717BC02 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Les + :

La sensibilisation aux principes de développement durable dans le secteur professionnel visé
Des ateliers techniques de recherche d'emploi (TRE) et de communication
Une formation articulée autour des apprentissages théoriques, des périodes en immersion professionnelle
Un suivi et un accompagnement du stagiaire dans l'élaboration de son dossier professionnel

23 rue des Saintes-Maries
41034 BLOIS - CS 3421

Pour nous contacter : 02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence.fr

Pour nous suivre :

https://laprovidence-blois.fr