

CQP Conseiller commercial en formation

Qu'est-ce que le certificat de Qualification Professionnelle « Conseiller commercial en formation » ?

Le [CQP](#) « Conseiller commercial en formation » est une certification, créée par la branche professionnelle des [Organismes de formation](#). Elle s'adresse à toute personne amenée à exercer les fonctions de conseiller commercial en formation : nouveaux entrants dans les entreprises du secteur, salariés en activité devant se perfectionner et/ou développer ses compétences dans le cadre d'un projet d'évolution professionnelle.

Voir la fiche Certif Info du [CQP « Conseiller commercial en formation »](#).

Quels sont les avantages ?



Pour le titulaire

L'obtention de la certification vous permet d'enrichir votre CV avec une certification reconnue par la branche professionnelle et appréciée des recruteurs des entreprises du secteur concerné.

Selon votre profil et votre situation, il vous permet de :

- ✓ Compléter votre parcours initial
- ✓ Apprendre un nouveau métier
- ✓ Vous insérer durablement dans l'emploi
- ✓ Renforcer vos compétences et votre qualification pour évoluer dans votre entreprise ou préparer une mobilité
- ✓ Renforcer votre employabilité

Pour les entreprises

Certification créée par des professionnels pour des professionnels.

En tant qu'entreprise, la certification permet de :

- ✓ Former efficacement à vos métiers et faciliter l'intégration d'un nouveau salarié, par exemple dans le cadre d'un contrat de professionnalisation
- ✓ Reconnaître et développer les compétences des salariés déjà en poste par l'obtention d'une qualification
- ✓ Dynamiser les parcours professionnels et accompagner la mobilité au sein de votre entreprise
- ✓ Anticiper l'évolution des métiers
- ✓ Fidéliser et motiver vos équipes, en valorisant leurs savoir-faire et en favorisant les évolutions de carrière

Pour les organismes de formation

Ajouter la certification à votre catalogue de formation représente plusieurs avantages :

- ✓ Enrichir votre offre commerciale
- ✓ Toucher plus de prospects en proposant une offre de formation sectorielle
- ✓ Diversifier votre modèle économique
- ✓ Être identifié comme un organisme de formation expert par les entreprises de la branche
- ✓ Elargir votre sourcing d'entreprises (les CQP peuvent être préparés en contrat de professionnalisation ce qui vous permet de toucher des entreprises qui ne font pas d'apprentissage)
- ✓ Bénéficier de la prise en charge des coûts de formation selon les modalités définies par la branche
- ✓ Répondre aux besoins de formation des entreprises, notamment sur les métiers à fort enjeu de recrutement
- ✓ Faire partie d'un réseau d'organismes de formation habilités par une branche

Pour former à la certification, vous devez au préalable être habilité à dispenser la formation par la branche qui a créé la certification. Rapprochez-vous du [ACGFBE](#), l'organisme certificateur de la branche des Organismes de formation.

Quelles sont les missions du Conseiller commercial en formation ?



Le titulaire du CQP « Conseiller commercial en formation » doit être capable d'assurer les missions suivantes :

- ✓ Organisation de son activité commerciale : prospection, rendez-vous avec les clients
- ✓ Proposition d'offres de formations et de services adaptées aux besoins identifiés des clients
- ✓ Négociation et conclusion de contrats de prestations de formation et/ou de référencement
- ✓ Propositions de modifications des offres de formation et des outils et documents de communication de l'organisme de formation
- ✓ Suivi et reporting de son activité commerciale
- ✓ Gestion et fidélisation d'un portefeuille client
- ✓ Remontée d'informations techniques, réglementaires et commerciales sur les formations

Quelles sont les compétences validées par le CQP ?



Le conseiller commercial en formation doit être capable de maîtriser les compétences suivantes :

Familles de compétences	Modalités d'évaluation
C1 : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et une prospection adaptée	Une observation en situation professionnelle réelle ou simulée d'organisation et de suivi de son activité; Un entretien avec le candidat portant sur : la présentation de son plan d'action, l'organisation, la préparation de ses actions commerciales, le suivi de ses résultats, des outils qu'il utilise; Un recueil de preuves des fichiers et outils qu'il renseigne.
C2 : Analyser les besoins en prestations de formation des clients	Un entretien avec le candidat portant sur les activités en lien avec l'analyse des besoins des clients (analyse de cahiers des charges, d'appel d'offres, analyse des besoins des clients en rendez-vous); Un recueil de preuves (compte-rendu de rendez-vous qu'il a rédigé, appels d'offres ou cahiers des charges qu'il a analysés).
C3 : Élaborer une offre de formation et de services adaptée aux besoins identifiés et aux contraintes des clients en collaboration avec l'équipe pédagogique	La rédaction d'un document construit sous la forme d'un plan détaillé de 5 à 10 pages sur la démarche qu'il a mise en œuvre pour élaborer une offre de formation adaptée aux besoins identifiés d'un client; Un entretien avec le candidat portant sur ses activités en lien avec l'élaboration d'offres de formation (les informations recherchées, les interlocuteurs sollicités, les offres de formation proposées); Un recueil de preuves des offres qu'il a rédigées.
C4 : Conseiller les clients sur les offres de son organisme de formation pour conclure la vente	Un entretien avec le candidat portant sur les conseils apportés aux clients sur les offres de formation qu'il propose, les objections des clients et les négociations qu'il a pu mener en s'appuyant sur des situations rencontrées et des exemples concrets.
C5 : Traiter les réclamations des clients et identifier les points d'amélioration	Un entretien avec le candidat portant sur le traitement des insatisfactions ou réclamations de clients, les différents interlocuteurs qu'il a sollicités, les actions correctives mises en œuvre; Un recueil de preuves des propositions d'actions correctives émises par le candidat et de leur suivi.
C6 : Communiquer avec différents interlocuteurs selon les canaux de communication appropriés en travail collaboratif	Une observation en situation professionnelle (réelle ou simulée) de transmission d'information et d'échanges; Un entretien avec le candidat portant sur les informations qu'il transmet à sa hiérarchie et aux autres services de son organisme de formation, les supports qu'il utilise, les situations de tension qu'il a pu gérer.

Quels sont les emplois accessibles ?



Le titulaire du CQP « Conseiller commercial en formation » peut accéder aux emplois suivants :

- ✓ Commercial en formation
- ✓ Chef de projet commercial
- ✓ Commercial
- ✓ Développeur commercial
- ✓ Chargé de développement
- ✓ Conseiller en formation

Comment obtenir et financer le CQP ?



La certification est accessible via un parcours de formation dispensé dans le respect du référentiel prévu par la Branche professionnelle.

La formation

Le parcours de formation peut se réaliser via :

- ✓ Une action de formation financée par l'entreprise (prise en charge AKTO possible)
- ✓ Une [préparation opérationnelle à l'emploi](#) suite à accord de pôle emploi (pour recruter un demandeur d'emploi)
- ✓ Un [contrat de professionnalisation](#), avec l'accompagnement d'un [tuteur](#)

AKTO peut prendre en charge tout ou partie de la formation. [Consultez les règles de prise en charge de la branche des Organismes de formation.](#)

Quels sont les organismes de formation et d'évaluation habilités ?



Liste à venir.

Qui contacter pour aller plus loin ?

Vous êtes une entreprise

Vous êtes une entreprise et vous souhaitez mettre en œuvre la certification « Conseiller commercial en formation » ?
[Contactez votre conseiller AKTO.](#)

Vous êtes un organisme de formation

Vous êtes un organisme de formation et vous souhaitez vous faire habilitier par la branche pour dispenser la formation ?
Rapprochez-vous du [ACGFBF](#), l'organisme certificateur de la branche des Organismes de formation.

Vous êtes un salarié

Vous êtes salarié et vous souhaitez valider la certification « Conseiller commercial en formation ». Renseignez-vous auprès de votre employeur ou de [l'opérateur en évolution professionnelle de votre région](#).