



PLAQUETTE DE PRÉSENTATION 2025-2026



Devenez les professionnels de demain,
**CONSTRUISEZ VOTRE AVENIR
DÈS AUJOURD'HUI.**

Notre parcours, Notre mission.

Du projet à l'action :

Notre CFA est né d'un besoin simple : transmettre, accompagner, et surtout donner du sens à la formation. Nous ne venons pas tous du même secteur, mais nous partageons la même idée : former autrement, au plus près du terrain et des réalités.

De l'expérience à la transmission :

Forts de parcours variés – entreprise, éducation, terrain – nous avons imaginé un centre où chacun peut apprendre, tester, se tromper, recommencer et progresser. Un centre qui prépare à des métiers concrets et utiles.

Notre engagement :

Préparer nos apprenants à devenir des professionnels solides, à l'aise dans leur domaine, capables de s'adapter et d'évoluer. Plus que des compétences techniques, nous transmettons confiance, autonomie et savoir-être.

Pourquoi nous choisir ?

Pourquoi se former chez nous ?

- Formateurs **issus du terrain**
- Pédagogie **active et immersive** : cas concrets, jeux de rôle, projets
- Outils **professionnels** utilisés en entreprise
- Cours en **présentiel, visio et e-learning**
- Accompagnement **personnalisé** et suivi de progression
- **Aide à la recherche d'entreprise** et coaching à l'insertion

Parce qu'être en alternance, c'est :

- Un **statut salarié** et une formation **rémunérée**
- Une **expérience professionnelle concrète** dès le premier jour
- Un **accès facilité à l'emploi** à l'issue du diplôme
- Un **apprentissage en situation réelle**, avec accompagnement
- Un **rythme dynamique** entre entreprise et CFA

Pourquoi intégrer un apprenti dans votre structure ?

Un renfort efficace pour vos équipes

L'apprenti apporte un regard neuf, une motivation forte et une implication directe dans vos missions de médiation et d'accompagnement social.

Une formation adaptée à vos besoins

Nos formations en alternance assurent que l'apprenti acquiert progressivement toutes les compétences nécessaires, en appliquant directement les principes théoriques vus en cours sur le terrain.

Un accompagnement sur-mesure

Le CFA assure un suivi régulier pour faciliter l'intégration de l'apprenti et optimiser son efficacité au sein de votre structure.

Quels bénéfices pour votre structure ?

1. Un impact social renforcé

En formant un apprenti, vous contribuez activement à la professionnalisation du secteur et à l'amélioration des services à destination des publics accompagnés.

2. Des avantages financiers

L'apprentissage ouvre droit à des aides financières (5000 € d'aide à l'embauche d'un apprenti) et à des exonérations de charges pour les employeurs, réduisant ainsi le coût du recrutement.

3. Une opportunité de pré-recrutement

Former un apprenti, c'est aussi préparer un futur collaborateur qualifié, déjà formé à vos méthodes et à votre environnement de travail.

Pourquoi choisir une formation dans le commerce ?

Parce que travailler dans le commerce, c'est :

- Exercer un métier dynamique, en lien direct avec les besoins des entreprises et des clients.
- Contribuer au développement économique et à la valorisation de l'image de l'entreprise.
- Accompagner les clients en leur apportant des solutions adaptées à leurs besoins.
- Accéder à un secteur qui recrute activement dans des domaines variés (distribution, services, immobilier, etc.).
- Bénéficier d'une formation professionnalisante, tournée vers le numérique, la relation client et les techniques de vente..

Les avantages du secteur commercial

Un métier concret et valorisant...

Soit, un rôle clé dans la croissance des entreprises.

Un secteur qui recrute...

Soit, une forte demande de profils opérationnels et autonomes.

Un quotidien sans routine...

Soit, des challenges variés entre prospection, vente, négociation et fidélisation.

De nombreuses évolutions possibles...

Soit, des passerelles vers des postes de manager, chef de secteur, ou même entrepreneur.

Un contact client permanent...

Soit, une relation directe avec des publics variés (particuliers, entreprises, décideurs).

Une immersion sur le terrain...

Soit, une activité entre mobilité, numérique et présence sur les réseaux sociaux.

Titre Professionnel – Conseiller Commercial

- RNCP37717

Objectifs opérationnels :

Prospecter, vendre et fidéliser. Adapter l'offre aux besoins du client. Analyser ses résultats et optimiser son action commerciale.

Informations générales :

Durée : 12 mois | 410h en centre | 1 jour en centre – 4 jours en entreprise

Niveau visé : Bac (Niveau 4)

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion

Public : Tout public (y compris en situation de handicap)

Prérequis : Bonne maîtrise du français et intérêt pour le domaine

Admission sur dossier : réponse sous 5 jours

Formacode : D1404 – D1403 – D1407 – D1402 – C1102

Date de publication de la fiche : 11-07-2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-07-2028

Bloc 1 – Prospecter un secteur de vente

Objectifs opérationnels : Organiser et piloter sa prospection pour développer son portefeuille clients, en assurant une veille active, un plan d'action structuré et une analyse régulière de ses résultats

- 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

Bloc 2 – Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Objectifs opérationnels : Conduire un entretien de vente personnalisé, représenter positivement l'entreprise, assurer le suivi des ventes et fidéliser les clients en valorisant leur expérience.

- 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

Préparation à la certification

Objectifs : Accompagner les candidats dans leur réussite au Titre Professionnel.

Contenus abordés :

- Simulations d'épreuves : mises en situation professionnelles et entretiens
- Constitution du Dossier Professionnel
- Séances de révision, conseils méthodologiques et entraînements ciblés

Modalités pédagogiques

- E-learning & visioconférence
- Présentiel (ateliers pratiques, études de cas)
- Tests et mises en situation

Financement et contrat

- Contrat d'apprentissage
- Prise en charge OPCO possible
- Tarif : À partir de 8300€ (nous consulter)

Métiers et débouchés

Secteurs :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement

Métiers visés :

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



Prêt à donner un nouveau sens à votre avenir ?
REJOIGNEZ-NOUS MAINTENANT !

 +33 07 62 67 32 08

 contact@campus-formation.fr

 @campus.formation

 CAMPUS Form'action

 campus-formation.fr