

IDENTIFICATION DE LA CERTIFICATION

CODE RNCP

[RNCP37717](#)

DATE DE PUBLICATION AU RNCP

31/07/2023

MISE EN ŒUVRE PAR

GIP-FCIP Guyane — CFA EN

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

DATE D'ÉCHÉANCE

31/07/2028

TYPE D'ACTION

Apprentissage / Formation continue

PUBLIC & CONDITIONS D'ACCÈS

PUBLIC VISÉ

Étudiante-e ♦ Demandeur-euse d'emploi ♦ Salarié-e

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier de candidature ♦ Intégration parcours préalable à l'alternance (E2C) : Remise A Niveau, Immersion ♦ Test de positionnement ♦ Entretien avec l'employeur et le centre de formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

OUI ♦ Un référent handicap qualifié organisera avec vous votre parcours. Il pourra vous accompagner pour étudier votre situation et mobiliser les aides adaptées.
♦ **Nature du Handicap** : Tous types de handicaps compatibles avec les exigences du métier.
♦ Contactez-nous par mail : gipfcip.handicap@ac-guyane.fr

PRÉREQUIS

Niveau fin de 2nde ou CAP acquis sinon publics expériences significatives dans le domaine ♦ Maîtrise des savoirs fondamentaux ♦ Aisance relationnelle ♦ Motivation pour le contact client ♦ Ne pas avoir de contre-indication médicale pour le port de charges lourdes, pour une activité en mobilité et pour le travail en station debout prolongée ♦ Permis B

DÉLAIS D'ACCÈS

En fonction du profil, possibilité d'accès en cours de formation ♦ Sous réserve de places vacantes et après validation du protocole d'entrée (dossier de candidature, test de sélection, entretien), l'admission en formation est possible dès signature du contrat/de la convention ♦ Date prévisionnelle de démarrage : **novembre 2026**

PROGRAMME DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant-e sera capable de : ♦ Prospector ♦ Organiser une activité commerciale ♦ Identifier les besoins clients ♦ Conduire un entretien de vente ♦ Négocier, conclure et fidéliser un client

CONTENUS DE LA FORMATION - BLOCS DE COMPÉTENCES AVEC POSSIBILITÉ DE VALIDATION PARTIELLE OU TOTALE

- ♦ RNCP37717BC01 : Prospector un secteur de vente
- ♦ RNCP37717BC02 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

"Modules spécifiques éventuels selon besoins des partenaires"

LIEU DE RÉALISATION

♦ [Lycée Professionnel Max JOSEPHINE](#)

DURÉE DE LA FORMATION

- ♦ Durée du parcours (en mois ou en année) : **9 mois**
- ♦ Durée en centre (en heures) : **470 heures**
- ♦ Durée en entreprise (en heures) : **869 heures**
- ♦ Durée Accompagnement : **9 heures**

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- ♦ **En centre** : 1 semaine
- ♦ **En entreprise** : 1 semaine

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ♦ Présentiel
- ♦ Alternance en entreprise

FINANCEMENT & TARIFS

FINANCEMENTS & COFINANCEMENTS POSSIBLES

♦ FINANCEMENTS :

Apprentissage* : Financement des Opérateurs de Compétences (OPCO) pour les publics éligibles à l'apprentissage : être âgé-e de 16 à 29 ans révolus (30 ans moins 1 jour).

*Publics spécifiques : plus de 29 ans (Reconnaissance en Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH), sportif-ve de haut niveau, contrats d'apprentissage successifs...). Nous consulter pour les conditions de dérogation.

Formation continue : autres publics selon profil et/ou réglementation : Contrat de professionnalisation OPCO · Compte Personnel de Formation (CPF) · Projet de Transition Professionnelle (PTP) · Aide Individualisée à la Formation (AIF) · Plan de Développement des Compétences (PDC) · Financement individuel

♦ **COFINANCEMENTS** : possibles en fonction de votre statut. Veuillez nous consulter.

TARIFS

♦ **Apprentissage** : application des niveaux de prise en charge définis par France compétences.

♦ **Prix hors PEC** : 15 €/heure

MÉTHODES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

MÉTHODES MOBILISÉES

- ◆ Cours théoriques
- ◆ Simulation de vente
- ◆ Mise en situation professionnelle en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ◆ Contrôle en Cours de Formation en centre
- ◆ Évaluations en entreprise
- ◆ Dossier professionnel (DP)
- ◆ Examens officiels sous forme d'épreuves terminales devant jury, selon référentiel de certification

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE & MOYENS MATÉRIELS

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Enseignants / formateurs de l'Éducation Nationale et professionnels du domaine d'enseignement

MOYENS MATÉRIELS

Locaux et plateaux techniques de l'établissement d'accueil présentés en début de formation

DÉBOUCHÉS & SUITES DE PARCOURS

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ◆ Conseiller.e commercial.e
- ◆ Employé libre-service (ELS)
- ◆ Commercial.e
- ◆ Prospecteur.trice commercial.e
- ◆ Délégué.e commercial.e

POURSUITES D'ÉTUDES & PASSERELLES*

- ◆ TP Négociateur Technico-commercial (équivalent BAC+2)
- ◆ TP Manager d'Etablissement Marchand (équivalent BAC +2)
- ◆ BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
- ◆ BTS PI : Professions Immobilières
- ◆ BTS CCST : Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- ◆ BTS NDRC : Négociation Digitalisation Relation Client

*pour plus d'informations consulter la fiche RNCP :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37717/>

INDICATEURS DE RÉSULTATS (ANNÉE N-1)

1ère session

Taux de réussite

1ère session

Taux de satisfaction

1ère session

Taux d'abandon

79 %

Taux d'insertion global
à 6 mois*

70 %

Taux d'insertion dans le
métier visé à 6 mois*

Source : Fiche RNCP sur le site de France Compétences (données 2021)

CONTACTS, INFORMATIONS & PRÉINSCRIPTION

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Hélène TALBOT

☎ 0594 20 06 25 | 0694 97 64 92

✉ helene.talbot@ac-guyane.fr

✉ cfa.en@ac-guyane.fr

RÉFÉRENT-E HANDICAP (PSH)

Ketsia CLAUDE

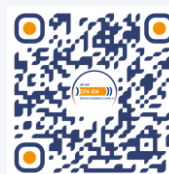
☎ 0594 27 20 82 | 0694 12 00 28

✉ gipfcip.handicap@ac-guyane.fr

FORMULAIRES DE CONTACT



PRÉINSCRIPTION



CATALOGUE DE FORMATIONS



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE



Mis à jour le : 08/07/2026



GROUPEMENT D'INTÉRÊT PUBLIC

FORMATION CONTINUE INSERTION PROFESSIONNELLE