Programme de formation — Conseiller Commercial

Période : septembre 2025 à juillet 2026

Synthèse des volumes horaires

Volume total	450 h
E-learning (asynchrone)	350 h
Classes virtuelles (visio avec formateur)	100 h

Progression pédagogique — modules, dates et classes virtuelles

Module	Période (dates)	E-learning	Visio	Formateur
Module 1 — Programme et dossier professionnel	02/09/2025 → 09/09/2025	11.6 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 2 — Méthodologie examen écrit et oral COM	10/09/2025 → 12/09/2025	7.1 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 3 — La production de documents	16/09/2025 → 07/10/2025	11.8 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 4 — Méthode de rédaction	14/10/2025 → 28/10/2025	14.2 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 5 — Word	04/11/2025 → 18/11/2025	26.0 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 6 — Excel	25/11/2025 → 02/12/2025	28.4 h	4 h (fin de séquence)	MR PHAU
Module 7 — PowerPoint	09/12/2025 → 16/12/2025	21.3 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 8 — Outils collaboratifs (applications web)	23/12/2025 → 30/12/2025	33.1 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 9 — Environnement d'entreprise	06/01/2026 → 13/01/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 10 — Gestion, organisation et planification	20/01/2026 → 27/01/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MR PHAU
Module 11 — Collecte de l'information	03/02/2026 → 10/02/2026	11.8 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 12 — Technique de recherche d'emploi	17/02/2026 → 24/02/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 13 — Droit Commercial	03/03/2026 → 10/03/2026	7.1 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 14 — Activité économique	17/03/2026 → 24/03/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MR PHAU
Module 15 — Gestion commerciale et suivi comptable	31/03/2026 → 07/04/2026	30.7 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 16 — Communication orale	14/04/2026 → 21/04/2026	18.9 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 17 — Prospection clientèle	28/04/2026 → 05/05/2026	4.7 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 18 — Négociation vente	11/05/2026 → 12/05/2026	14.2 h	4 h (fin de séquence)	MR PHAU

Module 19 — Marketing	13/05/2026 → 14/05/2026	16.6 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 20 — Pilotage de l'activité commerciale	15/05/2026 → 19/05/2026	11.8 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 21 — Réponse à appel d'offre	26/05/2026 → 02/06/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 22 — Les achats	09/06/2026 → 16/06/2026	7.1 h	4 h (fin de séquence)	MR PHAU
Module 23 — Gestion des stocks	23/06/2026 → 30/06/2026	7.1 h	4 h (fin de séquence)	MR TADJINE
Module 24 — L'unité marchande	07/07/2026 → 14/07/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MME NASRI
Module 25 — Etre citoyen.ne et vivre sa citoyenneté	21/07/2026 → 28/07/2026	9.5 h	4 h (fin de séquence)	MR PHAU

Module 1 — Programme et dossier professionnel (11.6 h e-learning + 4 h visio)

Période : 02/09/2025 au 09/09/2025 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Votre formation	2.3		MR TADJINE	
2. Utilisation de la plateforme e-learning	2.3		MR TADJINE	
3. Réussir son projet professionnel	2.3		MR TADJINE	
4. Rédiger son dossier professionnel (DP)	2.3		MR TADJINE	
5. Rédiger son dossier professionnel V2	2.3	4 h	MR TADJINE	09/09/2025

Module 2 — Méthodologie examen écrit et oral COM (7.1 h e-learning + 4 h visio)

Période : 10/09/2025 au 12/09/2025 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Votre métier, votre référentiel, votre programme CCOM	2.4		MME NASRI	
2. Préparer mon examen écrit (production pour examen)	2.4		MME NASRI	
3. Réussir mon examen oral	2.4	4 h	MME NASRI	12/09/2025

Module 3 — La production de documents (11.8 h e-learning + 4 h visio)

Période : 16/09/2025 au 07/10/2025 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Prise de notes	2.4		MR TADJINE	
2. Courrier, mail et note de service (forme et contenu)	2.4		MR TADJINE	
3. Le rapport, la note synthèse et le compte rendu	2.4		MR TADJINE	
4. Cas pratiques - Courriers	2.4		MR TADJINE	
5. Cas pratiques - Rapports	2.4	4 h	MR TADJINE	07/10/2025

Module 4 — Méthode de rédaction (14.2 h e-learning + 4 h visio)

Période : 14/10/2025 au 28/10/2025 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Lecture de documents et analyse	2.4		MME NASRI	
2. Procédures et check list	2.4		MME NASRI	
3. Le dictaphone : la dictée orale	2.4		MME NASRI	
4. Cas pratiques - Méthode de rédaction commerciale	2.4		MME NASRI	
5. Cas pratiques - Dictaphone	2.4		MME NASRI	
6. Cas pratiques - Rédiger une procédure	2.4	4 h	MME NASRI	28/10/2025

Module 5 — Word (26.0 h e-learning + 4 h visio)

Période : 04/11/2025 au 18/11/2025 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Word - Premiers Pas	2.4		MR TADJINE	
2. Word - Bonnes habitudes	2.4		MR TADJINE	
3. Word - Mise en forme d'un document	2.4		MR TADJINE	
4. Cas pratique : Création de modèles (courriers, notes ...)	2.4		MR TADJINE	
5. Word - Conseils pour gagner du temps	2.4		MR TADJINE	
6. Word - Tableaux	2.4		MR TADJINE	
7. Word - Illustrations	2.4		MR TADJINE	
8. Cas pratique : Mise en forme d'un dossier type	2.4		MR TADJINE	
9. Word - Groupes de travail et protection	2.4		MR TADJINE	
10. Word - Word avancé	2.4		MR TADJINE	
11. Cas pratique : Publipostage	2.4	4 h	MR TADJINE	18/11/2025

Module 6 — Excel (28.4 h e-learning + 4 h visio)

Période : 25/11/2025 au 02/12/2025 | **Formateur référent :** MR PHAU

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Excel - Bien démarrer avec Excel	2.4		MR PHAU	
2. Excel - Gestion de fichiers	2.4		MR PHAU	
3. Excel - Sélections et mouvements	2.4		MR PHAU	
4. Cas pratique_Formules de calcul (SOMME, SI, ET, OU...)	2.4		MR PHAU	
5. Excel - Travailler avec des feuilles de calcul	2.4		MR PHAU	
6. Cas pratique_Mise en page tableaux simples et complexes	2.4		MR PHAU	
7. Excel - Affichage et mise en page	2.4		MR PHAU	
8. Cas pratique_Mise en page de graphiques	2.4		MR PHAU	
9. Excel - Illustrations	2.4		MR PHAU	
10. Cas pratique_BDD	2.4		MR PHAU	
11. Excel - Excel Avancé	2.4		MR PHAU	
12. Cas pratique_Tableaux croisés dynamiques	2.4	4 h	MR PHAU	02/12/2025

Module 7 — PowerPoint (21.3 h e-learning + 4 h visio)

Période : 09/12/2025 au 16/12/2025 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. PowerPoint - Premiers pas avec PowerPoint	2.4		MR TADJINE	
2. PowerPoint - Première utilisation	2.4		MR TADJINE	
3. PowerPoint - Bonnes pratiques	2.4		MR TADJINE	
4. PowerPoint - Ajouter des objets aux diapositives	2.4		MR TADJINE	
5. PowerPoint - Annotations et mise en forme	2.4		MR TADJINE	
6. PowerPoint - Présentations	2.4		MR TADJINE	
7. PowerPoint - Techniques avancées	2.4		MR TADJINE	
8. Cas pratique - Création d'un diaporama	2.4		MR TADJINE	
9. PowerPoint - Travailler à plusieurs dans PowerPoint	2.4	4 h	MR TADJINE	16/12/2025

Module 8 — Outils collaboratifs (applications web) (33.1 h e-learning + 4 h visio)

Période : 23/12/2025 au 30/12/2025 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Les applications Google Cloud Computing V1	2.4		MME NASRI	
2. Créer et gérer une boite mail efficacement V2	2.4		MME NASRI	
3. Google Meet V1	2.4		MME NASRI	
4. Agenda, Tâches et Visio-conférence	2.4		MME NASRI	
5. Google Drive V1	2.4		MME NASRI	
6. Drive et gestion de fichiers V2	2.4		MME NASRI	
7. Google Docs V1	2.4		MME NASRI	
8. Google Sheets (Feuilles de calcul) V1	2.4		MME NASRI	
9. Google Slides (Présentations) V1	2.4		MME NASRI	
10. Google Forms (Formulaires) V1	2.4		MME NASRI	
11. Créer un questionnaire ou formulaire en ligne	2.4		MME NASRI	

12. Docs, Sheet et Slide V2	2.4		MME NASRI	
13. Travailler avec l'IA : outils, usages et bonnes pratiques	2.4		MME NASRI	
14. Classer, archiver et sécuriser les documents	2.4	4 h	MME NASRI	30/12/2025

Module 9 — Environnement d'entreprise (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 06/01/2026 au 13/01/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. L'entreprise : Théorie des organisations	2.4		MR TADJINE	
2. L'entreprise : Statuts et stratégies	2.4		MR TADJINE	
3. L'entreprise : Théorie des organisations V2	2.4		MR TADJINE	
4. Les principes de la RSE	2.4	4 h	MR TADJINE	13/01/2026

Module 10 — Gestion, organisation et planification (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 20/01/2026 au 27/01/2026 | **Formateur référent :** MR PHAU

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. La résolution de problèmes	2.4		MR PHAU	
2. Gestion du temps	2.4		MR PHAU	
3. Les étapes du projet et budget	2.4		MR PHAU	
4. Les tableaux de bord	2.4	4 h	MR PHAU	27/01/2026

Module 11 — Collecte de l'information (11.8 h e-learning + 4 h visio)

Période : 03/02/2026 au 10/02/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Le questionnaire (lecture et traitement de l'information)	2.4		MR TADJINE	
2. Veille : rôles et source de l'information	2.4		MR TADJINE	
3. Diffuser le contenu de veille	2.4		MR TADJINE	
4. Cas pratique : Veille informationnelle et Diffusion	2.4		MR TADJINE	
5. L'organigramme : un outil d'information majeur	2.4	4 h	MR TADJINE	10/02/2026

Module 12 — Technique de recherche d'emploi (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 17/02/2026 au 24/02/2026 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Méthodologie CV et Lettre de motivation	2.4		MME NASRI	
2. Techniques de recherche de stage / d'emploi	2.4		MME NASRI	
3. Préparation à un entretien	2.4		MME NASRI	
4. Réseaux sociaux professionnels	2.4	4 h	MME NASRI	24/02/2026

Module 13 — Droit Commercial (7.1 h e-learning + 4 h visio)

Période : 03/03/2026 au 10/03/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Droit Commercial	2.4		MR TADJINE	
2. Droit des contrats	2.4		MR TADJINE	
3. Le contrat de vente à l'international	2.4	4 h	MR TADJINE	10/03/2026

Module 14 — Activité économique (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 17/03/2026 au 24/03/2026 | **Formateur référent :** MR PHAU

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Microéconomie : Notions de bases de l'économie	2.4		MR PHAU	
2. Micro-économie : La formation du prix	2.4		MR PHAU	
3. Macroéconomie : La productivité	2.4		MR PHAU	
4. Macroéconomie : Le système monétaire	2.4	4 h	MR PHAU	24/03/2026

Module 15 — Gestion commerciale et suivi comptable (EBP) (30.7 h e-learning + 4 h visio)

Période : 31/03/2026 au 07/04/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Ciel Gestion commerciale paramétrage V1	2.4		MR TADJINE	
2. Elaboration des BC, BL, devis, factures, avoirs V1	2.4		MR TADJINE	
3. EBP Gestion Commerciale : paramétrage V2	2.4		MR TADJINE	
4. Élaboration des BC, BL, devis, factures, avoirs V2	2.4		MR TADJINE	
5. Cas pratiques Ciel Gestion commerciale	2.4		MR TADJINE	
6. Les règlements clients, fournisseurs V1	2.4		MR TADJINE	
7. Transfert en comptabilité V1	2.4		MR TADJINE	
8. Les systèmes de financement V1	2.4		MR TADJINE	
9. Cas pratique : Les financements internes et externes	2.4		MR TADJINE	

10. Cas pratiques : Systèmes de financement V1	2.4		MR TADJINE	
11. EBP - Gestion des flux commerciaux	2.4	V2	MR TADJINE	
12. EBP - Statistiques, conformité et archivage V2	2.4		MR TADJINE	
13. Les systèmes de financement V2	2.4	4 h	MR TADJINE	07/04/2026

Module 16 — Communication orale (18.9 h e-learning + 4 h visio)

Période : 14/04/2026 au 21/04/2026 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Etude des comportements	2.4		MME NASRI	
2. La communication verbale et non verbale	2.4		MME NASRI	
3. Gestion du stress	2.4		MME NASRI	
4. Cas pratiques - Gestion du stress	2.4		MME NASRI	
5. Organiser et animer une réunion	2.4		MME NASRI	
6. Cas pratiques - Organiser et Animer une réunion	2.4		MME NASRI	
7. Gestion des conflits	2.4		MME NASRI	
8. Cas pratiques - Gestion de conflits	2.4	4 h	MME NASRI	21/04/2026

Module 17 — Prospection clientèle (4.7 h e-learning + 4 h visio)

Période : 28/04/2026 au 05/05/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Organisation et outils de prospection	2.4		MR TADJINE	
2. Préparation argumentation téléphonique	2.4	4 h	MR TADJINE	05/05/2026

Module 18 — Négociation vente (14.2 h e-learning + 4 h visio)

Période : 11/05/2026 au 12/05/2026 | **Formateur référent :** MR PHAU

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Le plan de découverte	2.4		MR PHAU	
2. Argumentation de vente	2.4		MR PHAU	
3. Traitement des objections	2.4		MR PHAU	
4. Conclusion de vente	2.4		MR PHAU	
5. Négociation avancée	2.4		MR PHAU	
6. Application simulation entretien de vente	2.4	4 h	MR PHAU	12/05/2026

Module 19 — Marketing (16.6 h e-learning + 4 h visio)

Période : 13/05/2026 au 14/05/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Etude de marché (Diagnostic Externe et Interne)	2.4		MR TADJINE	
2. Objectifs et Stratégie	2.4		MR TADJINE	
3. Mix-Marketing	2.4		MR TADJINE	
4. Mise en place d'actions	2.4		MR TADJINE	
5. Contrôle (Qualitatif, quantitatif)	2.4		MR TADJINE	
6. Les outils de communication (événementiel)	2.4		MR TADJINE	
7. Les outils de communication (événementiel) V2	2.4	4 h	MR TADJINE	14/05/2026

Module 20 — Pilotage de l'activité commerciale (11.8 h e-learning + 4 h visio)

Période : 15/05/2026 au 19/05/2026 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Calculs commerciaux pourcentages directs et indirects	2.4		MME NASRI	
2. Les ratios commerciaux	2.4		MME NASRI	
3. TBD et indicateurs de performances	2.4		MME NASRI	
4. Fidélisation clients et CRM	2.4		MME NASRI	
5. La gestion des litiges (à l'international)	2.4	4 h	MME NASRI	19/05/2026

Module 21 — Réponse à appel d'offre (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 26/05/2026 au 02/06/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Réponse à l'appel d'offre - Dossier administratif	2.4		MR TADJINE	
2. Réponse à l'appel d'offre - Dossier technique	2.4		MR TADJINE	
3. Rédiger un appel d'offre et analyser les réponses	2.4		MR TADJINE	
4. Organiser l'exécution du contrat après appel d'offres	2.4	4 h	MR TADJINE	02/06/2026

Module 22 — Les achats (7.1 h e-learning + 4 h visio)

Période : 09/06/2026 au 16/06/2026 | **Formateur référent :** MR PHAU

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. La fonction achat	2.4		MR PHAU	
2. Piloter le processus d'achat	2.4		MR PHAU	
3. Cas pratiques - les achats	2.4	4 h	MR PHAU	16/06/2026

Module 23 — Gestion des stocks (7.1 h e-learning + 4 h visio)

Période : 23/06/2026 au 30/06/2026 | **Formateur référent :** MR TADJINE

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Rotation des stocks (ABC et Pareto), Inventaire	2.4		MR TADJINE	
2. Valorisation des stocks	2.4		MR TADJINE	
3. Plan d'approvisionnement	2.4	4 h	MR TADJINE	30/06/2026

Module 24 — L'unité marchande (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 07/07/2026 au 14/07/2026 | **Formateur référent :** MME NASRI

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Présentation d'une unité marchande (différents types)	2.4		MME NASRI	
2. La zone de chalandise du point de vente et sa clientèle	2.4		MME NASRI	
3. Le Merchandising ou Marchandisage	2.4		MME NASRI	
4. Calcul linéaire (Merchandising)	2.4	4 h	MME NASRI	14/07/2026

Module 25 — Etre citoyen.ne et vivre sa citoyenneté en France (9.5 h e-learning + 4 h visio)

Période : 21/07/2026 au 28/07/2026 | **Formateur référent :** MR PHAU

Séquence / Contenu	E-learning	Visio	Formateur	Date visio
1. Les valeurs de la république Française	2.4		MR PHAU	
2. C'est quoi être citoyen.ne en France ?	2.4		MR PHAU	
3. L'identité numérique des utilisateurs	2.4		MR PHAU	
4. La citoyenneté numérique	2.4	4 h	MR PHAU	28/07/2026

Planning des dates de formation (présentiel/visio)

Mois	Dates de formation
09/2025	02/09/2025, 08/09/2025, 09/09/2025, 10/09/2025, 11/09/2025, 12/09/2025, 16/09/2025, 23/09/2025
10/2025	07/10/2025, 14/10/2025, 21/10/2025, 28/10/2025
11/2025	04/11/2025, 11/11/2025, 18/11/2025, 25/11/2025
12/2025	02/12/2025, 09/12/2025, 16/12/2025, 23/12/2025, 30/12/2025
01/2026	06/01/2026, 13/01/2026, 20/01/2026, 27/01/2026
02/2026	03/02/2026, 10/02/2026, 17/02/2026, 24/02/2026
03/2026	03/03/2026, 10/03/2026, 17/03/2026, 24/03/2026, 31/03/2026
04/2026	07/04/2026, 14/04/2026, 21/04/2026, 28/04/2026
05/2026	05/05/2026, 11/05/2026, 12/05/2026, 13/05/2026, 14/05/2026, 15/05/2026, 19/05/2026, 26/05/2026
06/2026	02/06/2026, 09/06/2026, 16/06/2026, 23/06/2026, 30/06/2026
07/2026	07/07/2026, 14/07/2026, 21/07/2026, 28/07/2026