



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER RELATION CLIENT À DISTANCE

à Chartres du 09/09/2025 au 13/02/2026

Financé par  RÉGION
CENTRE
VAL DE LOIRE



Formation continue

Le Mans

Tél : 01 55 12 10 53

Mail : paris75@afec.fr

Mail contact: lara.hebert@afec.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

16 ans mini, Inscription à France Travail recommandée mais pas obligatoire, Fin de scolarité obligatoire, Expérience de 15 jours minimum dans le métier visé, Maîtrise du socle de connaissances et compétences professionnelles CLEA, Avoir le niveau de maîtrise et d'autonomie recommandé pour les 12 compétences du référentiel RECTEC pour "se former au métier de" de niveau 4 Capacité de travailler en station assise de manière prolongée, Aptitude à la communication, dynamisme et disponibilité Projet de formation validé par un CEP est souhaitable

Niveau de sortie :

Niveau 4 (Bac général, pro ou techno, BP)

Contenu et programme

Objectifs :

-Acquérir et développer des compétences techniques à l'exercice du métier de conseiller clientèle à distance afin de permettre l'accès direct à l'emploi : "Assurer des prestations de services et de conseil en relation client à distance" et "Réaliser des actions commerciales en relation client à distance" du RE. -Acquérir les compétences spécifiques répondant aux besoins des employeurs et

à l'évolution des métiers (modules spécifiques ex : banque et assurances) -Développer et consolider les compétences transversales nécessaires à l'exercice du métier de conseiller clientèle à distance. Chaque évaluation formative s'attache à évaluer les compétences techniques et transversales simultanément. Pour illustration, les compétences 1, 2 et 4 du pôle organisationnel et 5 du pôle réflexif-actionnel du RECTEC sont évaluées lors du module PCM2M4 : Assurer le recouvrement amiable de créances. -Identifier les compétences acquises en formation, transférables sur d'autres métiers pour permettre une évolution-mobilité professionnelle ou une adaptation au marché du travail. -Mobiliser les compétences techniques acquises et adopter un comportement adéquat dans un environnement professionnel réel. La confrontation fréquente avec l'entreprise tant par les immersions, l'AFEST, les visites, les interventions permet une compréhension et l'acquisition d'un comportement professionnel indispensable pour accéder à l'emploi dans la vente. -Se préparer à l'examen et obtenir une certification reconnue par les employeurs pour sécuriser son parcours -Elaborer une stratégie de recherche d'emploi, en formalisant un plan d'actions individualisé qui intègre une chronologie précise. Le PAI est co élaboré par le stagiaire et le référent de parcours en fin de formation. Il est adapté aux souhaits du stagiaire, à ses capacités et possibilités (mobilité, disponibilité...).

Programme :

Success Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS1 - Accueillir, intégrer et positionner (14h) - Objectifs : Identifier les interlocuteurs au sein de l'OF, Constituer son dossier de rémunération de formation, Se présenter et s'intégrer au groupe, Connaître les modalités pédagogiques de la formation et de la session de titre, Établir son Protocole Individuel de Formation. S1 : Accueillir et intégrer - 7h S2 : Positionner - 7h Des activités multimodales sur le Parcours Compétences Métier et Transversales sont réalisées pour établir le positionnement sur la première semaine de formation(cf cadre de réponse) - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS2 - S'outiller aux techniques de recherche d'emploi et accompagnement (14h) - Objectifs : Identifier les entreprises employeuses sur zone d'emploi Actualiser e-portfolio et outils recherche d'emploi Utiliser le Web 2.0 pour organiser ses activités et communiquer avec ses pairs Maîtriser la gestion de son planning Passer des entretiens d'embauche Trouver un emploi Contenu S1 : Identifier et élargir son réseau professionnel - 2h S2 : S'outiller dans sa recherche d'emploi - 2h S3 : Créer son profil compétence et CV - 3h S4 : Se préparer à un entretien d'embauche - 2h S5 : Participer aux manifestations en lien avec l'emploi - 2h S6 : Coaching recherche emploi 3h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS3 - Se certifier en tant que Sauveteur Secouriste du Travail (14h) - Objectif : Se certifier en tant que Sauveteur Secouriste du Travail S1 : Connaître les notions de prévention et de rôle du sauveteur secouriste - 2h S2 : Réaliser une protection adaptée - 2h S3 : Examiner la victime-: 3 h S4 : Alerter ou faire alerter - 3h S5 : Secourir - 4h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS4 - Acquérir un premier niveau de sensibilisation au handicap (14h) - Objectif : Comprendre la notion de handicap, la réglementation et apprendre à agir face à des situations de handicap S1 : Découvrir des notions clés du handicap et de son histoire - 2h S2 : Identifier les stéréotypes à combattre - 2h S3 : Déterminer les différentes formes de handicap - 3h S4 : Connaître les réglementations propres au handicap en France - 3h S5 : Découvrir les différents acteurs, les aides et les dispositifs - 2h S6 : S'intéresser aux attitudes naturelles et savoir être face à la personne handicapée - 2h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS5.

Durée en centre :

Durée en entreprise :

280

LES AUTRES SESSIONS

Adresse	Date de sessions	Publics	Financeurs
 Chartres (28)	du 19/05/2025 au 28/10/2025	Demandeur d'emploi	

Informations pratiques**Organisme responsable :**

[AFEC](#) - Le Mans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 10 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

HEBERT Lara 02 37 35 92 95

Numéro de session : 651213S / Référence GIP : 2585404F / Numéro de marché : 251PM0053A-2-68452

Mise à jour le 18/04/2025