



Conseiller Commercial

TITRE PROFESSIONNEL DELIVRE PAR LE MINISTERE DE L'EMPLOI

Diplôme de niveau 4
(Equivalent Bac)

Le conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales de l'entreprise. Il valorise les prestations, services et solutions de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux besoins du prospect/client. Le conseiller commercial exerce ses activités dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et de ses procédures et en accord avec sa hiérarchie. Il intègre les principes de l'éco-responsabilité et la sobriété numérique dans son organisation.

Pour suivre les évolutions du marché, du positionnement de la concurrence, des comportements d'achat des clients, des avis clients et de la réglementation, le conseiller commercial met en place le système de veille.

Le conseiller commercial actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'entreprise. Il analyse régulièrement l'ensemble de ces informations afin d'adapter sa stratégie de vente aux demandes des clients.

OBJECTIFS

- . Acquérir les compétences nécessaires pour valider le titre Professionnel de Conseiller Commercial
- . Assurer une veille commerciale
- . Mettre en œuvre un plan d'action commerciale et organiser son activité.
- . Analyser les performances commerciales et rendre compte
- . Représenter l'entreprise et valoriser son image
- . Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- . Assurer le suivi de ses ventes
- . Fidéliser en consolidant l'expérience client

PREREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, Brevet ou équivalent)

PRIX

8333€ (Pris en charge par les Opco)

PUBLIC VISES

Accessible aux personnes en situation de handicap

Public de 16 à 25 ans

VALIDATION

Titre professionnel Européen délivré par le Ministère de l'emploi de niveau 4

MODALITES D'ADMISSION ET RECRUTEMENT

Admission sur dossier, tests et entretien individuel

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Formateurs-experts en Communication, Vente, Relation client
Présentiel/ Formation à distance

MODALITE D'EVATUATION

Evaluation en cours de formation,
Blanc, Dossier Synthèse et pratique

MODALITE DE FORMATION

402 heures en CFA // 12 Mois de contrat

VALIDATION DU TITRE

Validation de deux Modules par un jury

CCP1: Prospecter un secteur de vente

CCP2: Accompagner le client et lui proposer des produits et services

Délivrance du titre par la DIRECCTE (Ministère de l'Emploi) sur décision du jury d'examen

Mis à jour le 25/06/2024

Programme de formation

Vente / Communication/Marketing

- Prospecter un secteur de vente : assurer une veille commerciale
- Prospecter à distance et physiquement
- Analyser ses performances commerciales
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers : représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente et en assurer le suivi
- Fidéliser son portefeuille client(e)s.)

Informatique

- Modules Excell/Word/Powerpoint.

Accompagnement au titre professionnel

- Module de rédaction du Dossier Professionnel
- Mise en situations d'évaluation types.
- Révision/préparation à l'examen

Education civique

- Module citoyenneté.
- Suivi des acquis de compétences en situation de travail



*Rentrée des
classes de nos
alternants*



Délivrance du titre par la DIRECCTE (Ministère de l'Emploi) sur décision du jury d'examen

Mis à jour le 25/06/2024

Les types d'emplois accessibles

- Conseiller(e) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Commercial(e)
- Prospecteur/trice commercial(e)
- Délégué(e) commercial(e)



Les types de parcours accessibles

- TP Négociateur/trice Technico-Commercial (équivalent BAC+2) **Proposé par Idea Formation +**
- TP Manager d'unité marchande (équivalent Bac+2)

Idea formation +

Devenez partenaire du
CFA FORMATION +
et recrutez vos futurs
talents en alternance

Prenez
rendez-vous avec
notre commercial

09-72-60-60-32

- Proposition de profils alternants
- Suivi personnalisé alternant/entreprise
- Aide financière de l'état de 6000 Euros
- Contrat d'apprentissage de 12 mois

Diplôme:
Titre professionnel
Négociateur
Technico-commercial

Référente Handicap Mme Calderon : 0972606032

N'hésitez pas à nous contacter pour toutes questions.

Délivrance du titre par la DIRECCTE (Ministère de l'Emploi) sur décision du jury d'examen

Mis à jour le 25/06/2024