



CONSEILLER COMMERCIAL

Titre professionnel délivré par le ministère de l'emploi

Diplôme de niveau 4 (bac)



www.idea-formation

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.





Moyen et outils pédagogiques

Formateurs-experts en Communication, Vente Marchandisage et Gestion Commerciale. Plateforme Informatique Vidéo, Jeux de rôle.

Présentiel et formation à distance.



Modalité d'évaluation

- Evaluations en cours de formation.
- Examen blanc.
- Dossier de Synthèse des Pratiques.

Modalité de formation

DUREE DE LA FORMATION

- 402 heures en CFA // 12 Mois d'alternance.

Prix

- 8333€ (Pris en charge par les OPCO).



Certification du titre

Un examen en fin de formation.

Validation de deux Modules par un jury professionnel :

CCP1: Prospecter un secteur de vente.

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

Prérequis

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

Publics visés:

- De 16 à 25 ans révolus.
- Accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'admission et recrutement:

- Admission sur dossier, tests et entretien individuel.

Validation:

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



PROGRAMME DE FORMATION

VENTE, COMMUNICATION ET MARKETING

- Prospecter un secteur de vente : assurer une veille commerciale
- Prospecter à distance et physiquement
- Analyser ses performances commerciales
- Mettre en oeuvre 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

- Maîtrise des principaux logiciels de traitement de texte et de calcul
- IA et plateforme CRM
- Maîtrise des logiciels commerciaux
- Pack office
- Dossier professionnel
- Dossier d'entreprise et son power point associé.

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



Compétences évaluées lors de l'examen

- 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
- 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

Les types d'emplois accessibles

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

Les types de parcours accessibles

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

Référent Handicap : Mme Calderon 09 72 60 60 32





Devenez partenaire DU CFA



Proposition de profils alternants
Suivi personnalisé alternant/entreprise
Aide financière de l'état de 5000 Euros
Contrat d'apprentissage de 12 mois

Prenez rendez-vous avec notre commercial 09-72-60-60-32