TITRE PROFESSIONNEL

Programme de formation

Conseiller commercial

Niveau 4 (Bac) · RNCP 37717 · Ministère du Travail · 510 h dont 280 h de stage

Titre délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion · Date de début des parcours certifiants : **31-07-2023**

Objectifs de la formation

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face, afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Préparer au Titre Professionnel Conseiller commercial

1 BLOC 1

Prospecter un secteur de vente

2 BLOC 2

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Conditions d'accès

TOUT PUBLIC · PRÉREQUIS

- **Pour les personnes désirant se former à un métier :** un diplôme de niveau 3 ou justifier d'une expérience professionnelle significative

DANS TOUS LES CAS

- Utilisation courante du Pack Office
- Bonne maîtrise de l'expression orale
- Bonne maîtrise de l'expression écrite

Éligible CPF

Accessibilité

Notre organisme dispose d'un **référent handicap**.

Formation éligible au CPF.

Organisation de la formation

DURÉE
510 h
230 h de formation + 280 h de stage

FORMAT
Présentiel
Formation continue

TARIF
5 000 € net
Éligible Mon Compte Formation

DATES
[à compléter]

PARTICIPANTS
[à compléter]

LES +
Intervenant diplômé
Accompagnement
Ludo-pédagogie

Contenu de la formation

1 Bloc 1 · Prospecter un secteur de vente

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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

2 Bloc 2 · Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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

SAS au capital de 1000 Euros RCS CASTRES : 930 868 021 · SIREN : 930 868 021 · Code Naf : 8559A · NDA : 76 81 02 13 981

Validation de la formation

CERTIFICAT DE FIN DE FORMATION

Titre Professionnel Conseiller commercial

Les 2 blocs permettent d'accéder au titre professionnel.
Des qualifications partielles sous forme de CCP (Certificats de Compétences Professionnelles) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules, dans la limite de validité du titre (cf. tableau ci-dessous).

Bloc	N° CCP	Intitulé fiche CCP
1 · Prospecter un secteur de vente	1	Assurer une veille professionnelle et commerciale
	2	Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
	3	Mettre en œuvre la démarche de prospection
	4	Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
2 · Accompagner le client et lui proposer des produits et des services	5	Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
	6	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
	7	Assurer le suivi de ses ventes
	8	Fidéliser en consolidant l'expérience client

Moyens d'encadrement

Nom et prénom	Fonction	Domaines d'intervention en formation
[à compléter]	Formatrice indépendante	[à compléter]
[à compléter]	Formatrice indépendante	[à compléter]

SAS au capital de 1000 Euros RCS CASTRES : 930 868 021 · SIREN : 930 868 021 · Code Naf : 8559A · NDA : 76 81 02 13 981

Moyens pédagogiques et techniques

PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pédagogiques actives
- Techniques d'animation proactives
- Ludo-pédagogie
- Mises en situation réalistes
- Expertise des formateurs

TECHNIQUES

- Salle équipée
- Vidéoprojecteur
- Ordinateurs portables avec suite bureautique
- Plateforme LMS (Classroom)

Moyens et méthodes d'évaluation

MOYENS

- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur toutes les demi-journées
- Certificat de réalisation de l'action de formation

MÉTHODES

- Quiz
- Ateliers
- Tests
- Mises en situation
- Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud et à froid

Délai d'accès : moins d'un mois

Contact

RESPONSABLE

Audrey Mouret

Cap'Formations
2 rue Claude Berthollet · 81100 Castres

06 23 77 22 20
audrey@capformationstarn.fr
www.capformationstarn.fr