

Formation Conseiller Commercial

Titre Professionnel inscrit au RNCP 37717 - Code NSF 312 - 312t par le
Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Cette formation ouvre sur un titre professionnel Conseiller Commercial.

LIEU DE FORMATION



Centre de formation

DURÉE



405h (+ 45h en
entreprise pédagogique)

A propos

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, 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.

Programme de la formation

OBJECTIFS

- Assurer une veille commerciale, rechercher les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients.
- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image, conseiller le client, assurer le suivi des ventes et fidéliser le client.

✓ CONTENU

CCP 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION (105h de formation)

- **Module 1:** Assurer une veille commerciale du marché
- **Module 2:** Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- **Module 3:** Prospecter un secteur défini
- **Module 4:** Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

CCP 2 : CONSEILLER ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT (300h de formation)

- **Module 1:** Représenter l'entreprise et valoriser son image
- **Module 2:** Concevoir une proposition technique et commerciale
- **Module 3:** Assurer le suivi des ventes
- **Module 4:** Optimiser la gestion de la relation client
option: entraînement en entreprise pédagogique sur site (45h)

Contenus transverses

- Numérique : office, cloud,
- Soft skills: image de soi, gestion du stress en milieu professionnel, auto-analyse, évolution personnelle
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service, feed-back

✓ ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

Nous adaptons nos conditions d'accueil, d'accès et de sécurisation des parcours de formation des publics en situation de handicap.

✓ FINANCEMENT

- Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public (OPCO + France Travail)
- Pour les salariés, prise en charge au coût contrat OPCO publié sur France Compétences

PUBLIC

- Demandeurs d'emploi de +18 ans désireux de monter en compétences
- Public avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
 - Aptitudes physiques: capacité à travailler en station assise prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture.
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, ressources numériques, formation en situation réelle, études de cas, accompagnement individualisé, en présentiel, en distanciel (hotline)