

TP Conseiller.e Commercial.e

Agence(s): Aubenas, Bordeaux, Drôme, Montpellier, Vaucluse.

Secteur(s): Commerce et Vente.

Type(s): Formation métier.

Compétences visées:

- Prospecter des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client
- Valoriser les produits et services référencés de l'entreprise et apporter un conseil adapté aux prospects/clients
- Atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

Programme de la formation:

- Veille professionnelle et commerciale
- Mise en œuvre de plans d'actions commerciales et organisation de son activité
- Prospection à distance et physique
- Analyse des performances commerciales
- Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
- Conduite d'un entretien de vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation d'un portefeuille client

Durée / rythme:

945 heures maximum. Le nombre d'heures de formation est déterminé en fonction des besoins et des objectifs attendus.

- Formation à temps complet, avec période en entreprise
- Ou formation en alternance : Contrat de professionnalisation

Public:

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Particulier



Infrep

Formation et ingénierie des compétences

<https://www.infrep.org>

Validation:

- Attestation de fin de formation
- Titre Professionnel de Conseiller.ère Commercial.e de niveau IV délivré par le Ministère de l'Emploi