

TP Conseiller.e Commercial.e

Description

Champs de Méta

Prerequis :

- 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

Programme De La Formation :

- 1- Prospecter un secteur de vente
 - Assurer une veille professionnelle et commerciale
 - Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
 - Prospecter à distance
 - Prospecter physiquement
 - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 2- 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
 - Assurer le suivi de ses ventes
 - Fidéliser son portefeuille client
- 3- Compétences transversales
 - Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale
 - Communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématique et statistique, outils informatiques
 - Préparation au DP et à la session de validation
 - Techniques de recherche d'emploi
 - Phase de formation en situation de travail en entreprise (175 heures)

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

Informations Dates :

- Formation à temps complet, avec période en entreprise
- Formation en alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

- Informations Public :**
- Salariés
 - Demandeurs d'emploi
 - Particuliers

- Informations Validation :**
- Attestation de fin de formation
 - Titre Professionnel de Conseiller Commercial de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion