

# TP Conseiller(e) Commercial(e)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir et développer les connaissances requises pour valider le Titre Professionnel
- Etre en capacité d'assurer les tâches liées au poste
- Valider le Titre Professionnel de Conseiller(e) Commercial(e)
- Accéder au marché du travail

## PRE REQUIS

- Formation scolaire de niveau 1ère ou niveau 4 (BAC)
- Expérience Professionnelle ou stage en entreprise de minimum 15 jours
- Lettre de motivation et CV
- Capacités relationnelles et d'expression orale

## MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Passation de tests : Evaluations des savoirs généraux et des compétences professionnelles
- Entretien de motivation
- Accord de financement de la formation

## CONTENU PEDAGOGIQUE

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospector à distance
- Prospector physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Fidéliser son portefeuille client

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Alternance centre et entreprise
- Parcours modulaire individualisé
- Pédagogie active reconstituant l'univers de travail et le contexte de l'activité
- Mobilisation partielle de la formation à distance possible

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Evaluations continues en cours de formation
- Présentation au Titre Professionnel Conseiller(e) Commercial(e)
- Enquêtes de satisfaction en fin de parcours

### DUREE TOTALE DE LA FORMATION

**910 heures (Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins)**

595 Heures en centre de formation  
315 Heures en entreprise

### DATES OU DELAI D'ACCES ET LIEUX DE LA FORMATION

**Session 2023** : du 01/01/2023 au 31/12/2023 ((Nous contacter pour la Programmation de la formation))

**Délai d'accès :**

Le délai d'accès varie de 1 à 4 mois suivant le positionnement du bénéficiaire et la prise en charge de la formation

### CRITERES QUALITE

Nombre de bénéficiaires par an :  
20

Taux de réussite aux examens par an :  
92 %

Taux de satisfaction des stagiaires par an :  
93 %

Taux de rupture ou d'abandon par an :  
1 %

Taux d'insertion professionnelle par an :  
• A 3 mois : 65 %  
• A 6 mois : 90 %

### TARIF ET FINANCEMENT

**Prix de la prestation ou conditions tarifaires** : 5950,00€ : Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires.

Accessible par l'apprentissage

**Formacode** : 31005

**Eligible au CPF** : Oui - Code : 237970

## EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : niveau BAC

Passerelles : BTS Management des Unités Commerciales, Négociateur Technico Commercial

Suite de parcours possibles et Débouché : Chef de vente, responsable commercial(e)

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : OUI

## RECRUTEMENT

Informations collectives, tests de recrutements ou entretiens préalables :

Tests de positionnement et entretien individuel

## LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

INFREP BORDEAUX  
110 Rue Achard  
33000 BORDEAUX

05.56.02.41.35

Formation Centre  
du lundi au vendredi  
9H - 12h30 et 13H30 - 17H

Stage entreprise 35 par semaine

L'adresse de l'agence de l'INFREP Bordeaux :

110 rue Achard 33000 BORDEAUX

Formatrices Référentes : Corinne SAUZEDE / Camille PROVAUX

Responsable de Formation : Nadia CHANSAVANG

Référente Handicap : Nadia CHANSAVANG

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Présence d'un référent handicap personnalisé tout au long du parcours

Mobilisation de dispositif(s) en fonction des besoins

Locaux adaptés