

### Le métier :

Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le Conseiller commercial mène des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers. Il valorise les produits et services référencés de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes.

### Les objectifs de la formation :

- Acquérir et développer les connaissances requises
- Être en capacité d'assurer les tâches liées au poste
- Valider le Titre Professionnel de niveau 4

### Programme de la formation :

Alternance entre formation théorique et pratique :

	Compétences professionnelles	Programme de formation
1	<b>Prospecter un secteur de vente</b>	Assurer une veille professionnelle et commerciale Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité Prospecter à distance Prospecter physiquement Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
2	<b>Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers</b>	Représenter l'entreprise et valoriser son image Conduire un entretien de vente Assurer le suivi de ses ventes Fidéliser son portefeuille client
	<b>Modules transversaux</b>	Sensibilisations à l'éducation citoyenne et à la prévention des violences sexuelles et sexistes  Mobilisation et animation des plateformes numériques en lien avec les nouvelles technologies leurs impacts environnementaux  Connaissance du secteur professionnel, à l'environnement socioéconomique visé par la formation, et le savoir-être en milieu professionnel  Sensibilisation à l'économie circulaire, au développement durable, à la feuille de route Néo Terra et aux enjeux de la transition énergétique
	<b>Certification et bilan</b>	Préparation et passation des épreuves Bilan de la formation et plan d'action

### Validation :



Titre Professionnel délivré par le Ministère du Travail  
Possibilité de valider des Blocs de compétences  
Attestation de formation

**Durée moyenne :** 1078 Heures



763h

Formation Théorique



315h

Stage pratique

### Dates des sessions :

(entrées et sorties séquencées)

**19/04/2023 AU 09/11/2023**

**02/05/2023 AU 21/12/2023**

### Lieux de formation :

**INFREP Bordeaux**

110 rue Achard  
33300 Bordeaux

### Public :

- Demandeur d'emploi

### Financement et rémunération

- Financement collectif Conseil Régional Nouvelle Aquitaine
- Rémunération Conseil Régional ou Pôle Emploi suivant situation du Stagiaire

### Pré-requis :

- Projet validé
- Lettre de motivation et CV

### Sélection :

- Inscription par le conseiller emploi ou autoprescription
- Réunion d'information et entretien individuel

### Contacts :

**Bordeaux :**

Nadia CHANSAVANG

05 56 02 41 35

Infrep33@infrep.org