

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

Formation
éligible au
CPF



Accueil - Secrétariat

Objectifs

Permettre aux bénéficiaires à partir d'un parcours de formation individualisé de : •Prospecter un secteur de vente •Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers. 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.

Contenus

- Plan d'actions commerciales et organisation de l'activité
- Prospection à distance
- Prospection physique avec ou sans rendez-vous
- Analyse des performances commerciales et rédaction de compte-rendu
- Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
- Conduite d'un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Gestion du suivi des ventes
- Fidélisation du portefeuille clients
- Veille professionnelle et commerciale

Pré-requis

Deux profils sont possibles: Niveau classe de 1re/terminale ou équivalent. CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent, avec une expérience significative de la vente. Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitable.

Public concerné

Validation

L'organisation des parcours n'est pas standard mais élaborée au regard des résultats du positionnement : Parcours individualisés en fonction des acquis et des besoins. Préparation à la certification du Titre Professionnel Conseiller Commercial Niveau 4 délivré par le Ministère du travail Présentation à la certification

code RNCP ou RS

RNCP 37717

Certificateur et date de la certification

Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion - 11-07-2023

Débouchés et poursuites d'études

Attaché commercial

Délégué commercial

Conseiller commercial

Commercial