VIA FORMATION

COMMERCE - VENTE - DISTRIBUTION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER(E) COMMERCIAL(E)

NIVEAU 4

Code RNCP 37717 et NSF 312t

DURÉE

602h en centre et 210h en entreprise

DATES DE FORMATION

Du 18/03/2024 au 17/09/2024 (PL)

LIEU DE LA FORMATION

VIA Formation
268 rue Jacquard
41350 VINEUIL

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- Des dates d'information collective sont planifiées en amont de l'action de formation :

20/02/2024 à 9h00, à Vineuil
27/02/2024 à 9h00, à Vineuil
06/03/2024 à 9h00, à Vineuil

- Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation
- Des entrées par module sont possibles tout au long de la formation

TARIFS

- Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- Pour les salariés et alternants, prise en charge des frais de formation par l'entreprise et l'OPCO dont elle relève

PRÉSENTATION

Le Conseiller Commercial (CC) s'occupe d'un portefeuille de clients, promeut les produits de son entreprise et prospecte de nouveaux clients. Il a la délicate mission de trouver les produits adaptés à chacun, de vendre tout en fidélisant. Il s'occupe d'un périmètre géographique donné et prospecte de nouveaux clients pour proposer ses produits. Un travail qu'il peut aussi faire depuis la plate-forme téléphonique de son entreprise.

PUBLIC

- Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- Publics jeunes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station assise prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture.
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

OBJECTIFS

- Construire et sécuriser le parcours de formation et d'intégration professionnelle personnalisé
- Élargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers de la vente et du commerce par le biais de stage en entreprise, l'intervention de professionnels

CONTENUS

CCP 1 : PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- **Module 1 :** Assurer une veille professionnelle et commerciale
- **Module 2 :** Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- **Module 3 :** Mettre en œuvre la démarche de prospection
- **Module 4 :** Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP 2 : ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

- **Module 1 :** Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- **Module 2 :** Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- **Module 3 :** Assurer le suivi de ses ventes
- **Module 4 :** Fidéliser son portefeuille client

MODULES DE SPÉCIALISATION OPTIONNELS

- Découverte du marché des produits agricoles : agro-fournitures et produits agro-alimentaires
- Découverte du secteur des énergies vertes
- Découverte du secteur des banques et assurances
- Prévention des risques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur, ressources numériques, formation en situation réelle, études de cas, formation individualisée, en présentiel, en distanciel, en mixte, micro-learning….

POLITIQUE HANDICAP

- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Nos sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations à l'entrée en formation :

- Présentation de la formation en information collective
- Tests de positionnement
- Entretien individuel

Évaluations planifiées tout au long de la formation :

- Évaluations formatives
- Évaluations sommatives

Évaluations finales :

- Attestation de compétences
- Passage du Titre Professionnel suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences (écrits, oraux…)