



#### CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4

##### Mix Learning

**Public visé :** Cette formation est ouverte à tout demandeur d'emploi, inscrit ou non à Pole Emploi, aux personnes en Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP), salariés en CPF de Transition

**Prérequis :** Avoir un projet professionnel défini dans le domaine visé Disposer d'une bonne représentation du métier et de son environnement Disposer d'un niveau de qualification à l'entrée Avoir une aisance relationnelle et le goût du challenge. Maîtriser les opérations et calculs de pourcentage

##### Accessibilité aux personnes handicapées

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE  
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE  
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS  
DISPONIBLES

#### Objectifs

- Prospecter un secteur de vente
- Vendre en face-à-face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

#### Les + de la formation

- Partenariat avec les entreprises du territoire
- Activité sur notre plateforme E-learning
- Programme alliant classes virtuelles et activités sur notre plateforme pédagogique
- Exercices pratiques permettant d'être immédiatement opérationnel en entreprise
- Dynamique de groupe favorisant l'apprentissage
- Formation pratique adaptée au public visé





## CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4

### Contenu de la formation

#### Bloc

##### CCP 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 les performances commerciales et rendre compte
  - Droit commercial
  - Bureautique
  - Développement personnel
  - Préparation aux épreuves de certification
  - Techniques de recherche d'emploi

##### CCP 2 - Vendre en face-à-face aux particuliers et aux entreprises

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille client
  - Calculs commerciaux
  - Développement personnel
  - Préparation aux épreuves de certification
  - Techniques de recherche d'emploi

#### Bloc Complémentaire

- Accueil du groupe
- Télétravail et FOAD
- Training entretien final
- Bilan de formation





## CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4

### Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et mises en situation professionnelles
- Accompagnement et suivi individualisé
- Intervention de professionnels
- Utilisation d'outils numériques
- Travail en mode projet

### Résultats attendus

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Commercial (prospection, vente auprès de particuliers et/ou professionnels)
- Valider le titre professionnel Conseiller(ère) Commercial(e) (niveau Bac)
- S'insérer durablement sur le marché du travail

### Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Présentation aux épreuves de validation devant un jury habilité
- Examens blancs / Examen ponctuel en fin de formation et/ou en contrôle en cours de formation

### Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



### Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de la négociation commerciale

### Modalités et délai d'accès

- Avoir un projet professionnel défini dans le domaine visé
- Disposer d'une bonne représentation du métier et de son environnement
- Disposer d'un niveau de qualification à l'entrée
- Avoir une aisance relationnelle et le goût du challenge, Maîtriser les opérations et calculs de pourcentage

