COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Titre Professionnel (TP)

Conseiller commercial

SANS NIVEAU SPÉCIFIQUE EN 6 MOIS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PUBLIC VISÉ

Jeunes / etudiants, salariés, demandeurs d'emploi

CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

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

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

FINANCEMENTS POSSIBLES

Programme Régional de Formation (PRF)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

MODALITÉS D'ACCÈS

participation à une réunion d'informations collective
renseignement d'un dossier de candidature
réalisation de tests de positionnement
entretien de motivation
résultats communiqués par mail ou courrier au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

87,43%
DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Titre Professionnel (TP)

Conseiller commercial

PROGRAMME DE LA FORMATION

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