



Titre Professionnel

# 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 / étudiants, 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

CR

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**



## 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

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

### NOGENT-SUR-OISE 0805 384 384

- Réunion d'information le 12 février 2025
- Réunion d'information le 12 mars 2025
- Réunion d'information le 25 mars 2025
- Réunion d'information le 8 avril 2025
- Réunion d'information le 23 avril 2025
- Réunion d'information le 6 mai 2025
- Réunion d'information le 20 mai 2025
- Réunion d'information le 4 juin 2025

