



Titre Professionnel

Conseiller commercial

SANS NIVEAU SPÉCIFIQUE EN

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

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)
CPF (*Compte Personnel de Formation*)
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation



87,43% 89,31%

DE REUSSITE AUX EXAMENS

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

PROGRAMME DE LA FORMATION (*blocs de compétences professionnelles*)

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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

