



## FORMATION DIPLÔMANTE

### INFORMATIONS PRATIQUES

#### TYPE DE DIPLÔME

Titre Professionnel - Niveau 4 (ancien Niveau IV- Bac)

«Conseiller commercial»

Formacode 34560 - VRP

**PUBLIC** : Demandeurs d'emploi, personnes en reconversion, salariés ayant un fort intérêt pour la vente et le commercial

**LIEU** : à distance avec des regroupements à Rodez

#### DURÉE ET RYTHME

20 semaines dont 8 semaines en entreprise

#### CONTACT

- Référent pédagogique : **Fabien KALA**
- Référent administratif : **Christelle CARRIERE**



**i** Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien.

### PROGRAMME

**MÉTIER ET ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL** : les compétences du conseiller commercial et conditions d'exercice du métier.

**ORGANISER ET OPTIMISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE GRÂCE AUX OUTILS NUMÉRIQUES** : maîtriser les outils bureautiques, numériques et logiciels pour mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.

**PROSPECTION COMMERCIALE** : connaître et utiliser les méthodes de prospection physique et téléphonique.

**RÉPRÉSENTER L'ENTREPRISE ET VALORISER SON IMAGE** : politique commerciale de l'entreprise, communication écrite et orale, principes de communication interpersonnelle, profil digital et réseaux sociaux, e-réputation

**ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES - SUIVI VENTES - REPORTING** : calculs commerciaux, analyse des résultats, compte rendu de visite commerciale et de

### FORMEZ-VOUS À UN MÉTIER QUI RECRUTE !

Vous avez le sens du contact ? Vous avez des facilités d'écoute, d'échange et de dialogue ? Vous aimez les défis ?

Le métier de conseiller commercial est fait pour vous !

Votre mission sera de prospecter des entreprises et des particuliers pour développer votre portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Vous aurez des objectifs de résultats.

Pour cela, vous devrez prospecter le client jusqu'à l'acte de vente, préparer le devis ou le bon de commande et assurer un contact direct et durable avec le client une fois la vente réalisée.

**MÉTIERS ET COMPÉTENCES VISÉS** : *Conseillè-re commercial-e, Attaché-e commercial-e, Commercial-e, Prospecteur-ice commercial-e, Chef de vente*

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale
- Vendre en face à face des produits et des services aux entreprises et aux particuliers

#### CONNAÎTRE SON MARCHÉ ET ASSURER UNE VEILLE PROFESSIONNELLE ET COMMERCIALE

: l'offre de l'entreprise et évolution du secteur, marché de l'entreprise, son marché, sa stratégie marketing et politique commerciale. Développer son e-réputation. Réalisation d'un document de présentation d'un système de veille qui sera présenté au jury d'examen.

#### MENER UN ENTRETIEN DE VENTE ET FIDÉLISER SON CLIENT

: maîtriser les étapes d'une démarche commerciale, savoir mener un entretien de vente, négocier et conclure la vente. Réalisation d'un document de présentation d'une action de fidélisation qui sera présenté au jury d'examen.

**PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** : mise en œuvre d'un projet concret de développement commercial

**STRATÉGIE PROFESSIONNELLE** : stratégie numérique de recherche de stage et d'emploi, mission en entreprise de 6 semaines

**CERTIFICATION** : préparation à l'examen du titre professionnel « Conseiller Commercial » et session d'examen

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES



DE BGE

40 ans d'expérience, un réseau de chefs d'entreprise, une équipe de formateurs qualifiée .....



Datadock



## ADMISSION / INSCRIPTION

**Dossier de candidature** et inscription en ligne sur [formation.bgeso.fr](http://formation.bgeso.fr)

Participez à une **réunion d'information** suivie d'un **entretien individuel** (sélection et test)

## FINANCEMENT / RÉMUNÉRATION

**Demands d'emploi** : formation financée par la Région Occitanie (selon critères d'éligibilité et quota de places)

**Autres** : nous consulter

**Rémunération** : Pôle Emploi ou rémunération Région (selon critères d'éligibilité, assiduité et quota de places)



## PRÉ-REQUIS

- Niveau 3 (CAP-BEP) validé et 3 ans d'expérience professionnelle en achat / vente ou Niveau 4 (Bac) validé avec 1 an d'expérience en achat / vente
- Avoir un fort intérêt pour la relation client ainsi qu'un projet professionnel validé dans le domaine commercial, aisance de contact, bonne élocution, bonne présentation
- Maîtrise de la langue française écrite et orale, capacité rédactionnelle, savoir utiliser un ordinateur



## COMME PIERRE, DEVEZ CONSEILLER COMMERCIAL



*Ce que j'apprécie le plus dans mon métier, c'est d'être en contact permanent avec mes clients, de pouvoir les renseigner, les orienter et les accompagner dans leurs demandes.*

*Être à l'écoute de mes clients, de leurs besoins, leur proposer une offre adaptée, c'est très gratifiant ! »*



**BGE RODEZ** 18 avenue Jean Monnet - 12000 RODEZ  
**05 65 73 11 01 - [bge12@creer.fr](mailto:bge12@creer.fr)**



Formation BGESO

Formation mise à jour en janvier 2022

[www.formation.bgeso.fr](http://www.formation.bgeso.fr)

N° de SIREN : 315 963 108  
Code NAF : 8559A

N° d'activité de formation professionnelle : 73 31 00267 31