



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

21 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 oeuvre 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 prospector 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 prospector 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, Prospector-ric commercial-e, Chef de vente*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospector 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 oeuvre 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



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

ADMISSION / INSCRIPTION

Dossier de candidature et inscription en ligne sur formation.bgeso.fr

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

FINANCEMENT / RÉMUNÉRATION

Demandeurs 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)

Dates prévisionnelles sous réserve de modifications.

Code
CPF
237970



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, DEVENEZ 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 ! »

100 %

De réussite au titre professionnel de Conseiller Commercial en 2021

BGE RODEZ 18 avenue Jean Monnet - 12000 RODEZ
05 65 73 11 01 - bge12@creer.fr



Formation BGESO

Formation mise à jour en Avril 2022

www.formation.bgeso.fr

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

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