TITRE PROFESSIONNEL
CONSEILLER COMMERCIAL

PRESENTATION

DESCRIPTIF

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

OBJECTIFS

Prospecter un secteur de vente.
Accompagner le client et lui proposer des produits et des services.
Valoriser l'image de l'entreprise.
Analyser et évaluer son activité commerciale.

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau 3 : CAP ou BEP.
Maîtrise des savoirs de base : lecture, écriture et calcul.
Expérience dans le domaine de la vente ou de la relation client souhaitée mais non obligatoire.
Bonne présentation, aisance relationnelle et goût du contact client.
Capacité à utiliser les outils bureautiques et numériques de base.

DUREE

455 h en formation (examen inclus)
280 h en stage
Formation hybride, en présentiel et en distanciel

TARIF

4550 € TTC
Plusieurs financements possibles

CERTFICATION

Cette formation prépare au **Titre Professionnel Conseiller Commercial**, certification professionnelle de **niveau 4 (équivalent Bac)**, délivrée par le Ministère du Travail. Le titre est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles sous le code **RNCP 37717.**

RÉSERVEZ VOTRE PLACE
DÈS MAINTENANT SUR :
inscription@formaskill.fr

OU PAR TÉLÉPHONE
07 45 202 202

COMPETENCES ET DEBOUCHES

COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
- Mettre en œuvre la démarche de prospection.
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.
- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image.
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- Assurer le suivi de ses ventes.
- Fidéliser en consolidant l'expérience client.
- Communiquer.
- Adopter un comportement orienter vers l'autre.
- Organiser ses actions.
- Mobilier les environnements numériques.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Secteurs d'activités :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

Type d'emplois accessibles :

Conseiller commercial, Attaché commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Délégué commercial.

MÉTHODOLOGIE

Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.

Études de cas, simulations professionnelles et jeux de rôles.

Utilisation d'outils bureautiques et logiciels de gestion commerciale.

Travaux en groupe et projets collaboratifs.

Coaching et Accompagnement personnalisé tout au long du parcours.

Auto-évaluation et feedback — pour développer l'autonomie et ajuster la progression.

Travail sur dossier professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations formatives tout au long de la formation.

Épreuves certificatives en fin de parcours : mise en situation professionnelle reconstituée, Dossier professionnel (DP) et Entretien technique et final avec le jury.

MODULES DE FORMATION

Prospecter et développer un portefeuille clients

- Organiser son activité commerciale.
- Mettre en œuvre des actions de prospection.
- Concevoir et adapter l'offre commerciale.
- Utiliser les outils numériques dans le cadre de la prospection.
- Contribuer à l'efficacité commerciale de l'entreprise.

Vendre et suivre la clientèle

- Conduire un entretien de vente.
- Assurer le suivi de la relation client.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
- Analyser ses résultats et ajuster son activité.

Préparer et passer les évaluations du Titre Professionnel

- Évaluations en cours de formation
- Préparation du Dossier Professionnel
- Préparation de la synthèse de stage
- Examen blanc

Techniques de recherche d'emploi

- Rédiger un CV et une lettre de motivation efficaces.
- Préparer et réussir un entretien d'embauche.
- Mettre en place une stratégie de recherche d'emploi structurée.

Contactez notre expert !

1. Validation de votre projet de formation
2. Validation de votre dispositif de financement
3. Accompagnement personnalisé
4. Inscription en formation

Nom de l'expert : **Madame Karima CHAMON**

Email : **inscription@formaskill.fr**

Téléphone : **07 45 202 202**