



Services aux Entreprises

Conseiller(e) commercial(e)

OBJECTIFS VISÉS

- Prospecter un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers



(Titre Professionnel niveau 4 - BAC-)

Public

Tout public

Prérequis

S'exprimer en français à l'oral et à l'écrit.
Savoir calculer.

Date(s) ■ Lieu(x)

Nous consulter

Modalités Pédagogiques et techniques

Cas pratiques ■ Mises en situation professionnelles ■ Test ■ Support de cours ■ Matériel professionnel ■ Plateau technique ■ Évaluations formatives et sommatives

PROGRAMME

Le programme répond aux exigences du Référentiel Emploi Activités Compétences et au Référentiel de Certification du titre professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi correspondant.

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 ses performances commerciales et en rendre compte

VENDRE EN FACE À FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES RÉFÉRENCÉS AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille client

Fiche RNCP 31005

Durée ■ Prix

- 210 heures
- 3 990 €ur*

Finalités

- Attestation de fin de formation
- Titre professionnel CRCD**

Format

Mixte

Animation

Collège de formateurs

Éligibilité de l'offre

- Plan de développement des compétences
- Compte personnel de formation