



Conseiller Commercial

Formation Qualifiante Modulaire

Le métier - les missions

Le/la conseiller(ère) commercial(e) prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le conseiller commercial mène des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers. Il valorise les produits et services référencés de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes.

Le/la conseiller(ère) commercial(e) organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Il/elle recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client. Pour fidéliser son portefeuille client, il/elle anticipe les besoins des clients et conçoit des offres commerciales de manière proactive.

Types d'emplois accessibles

conseiller commercial ; attaché commercial ; commercial ; prospecteur commercial ; délégué commercial Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

Suites de parcours possibles

Titre professionnel du secteur niveau 5 (ex III) ; TP Manager d'unité commerciale, TP Négociateur technico-commercial, TP Manager d'équipe relation client à distance ... , BTS, DUT, DEUST...

Validation visée

Titre professionnel de Niveau 4 (Bac) de **Conseiller Commercial**

Equivalences / Passerelles autres certifications :

Correspondance partielle avec l'ancienne version de la certification du titre (RNCP 31005)

- RNCP37717BC01 - Prospecter un secteur de vente / RNCP31005BC01 - Prospecter un secteur de vente

- RNCP37717BC02 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services / RNCP31005BC02 - Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Objectifs

A la fin de la formation, les participants auront la capacité de mettre en œuvre les compétences et aptitudes du métier :

⇒ **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.

Programme de la formation

Certificat de **Compétences Professionnelles**

Module CCP1 Prospecter un secteur de vente

Module CCP2 Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Autres Modules : Compétences transverses, Remise à niveau - Appui à la recherche d'emploi- Soutien personnalisé – Coaching – Suivi renforcé (*le cas échéant*)

Durée

(indicative et ajustable selon les besoins des personnes)

967 H (maximum pour tous les modules)
280 H de formation en situation de travail en entreprise

Conditions d'accès

Prérequis :

- La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) est nécessaire
- Connaissances de base dans le domaine de la vente ou du commerce souhaitées : (niveau 3 (V)) et/ou expérience professionnelle dans le secteur souhaitée (stage/emploi...) Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitable.

Aptitudes & savoir être requis

- Motivé, organisé, rigoureux, autonome, disponible. Excellent sens du relationnel, grande capacité d'écoute. Bonne résistance physique. Très à l'aise dans l'argumentation, la communication à l'oral et à l'écrit. Être capable de travailler à une cadence soutenue

Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...
- Personnalisation du parcours → déploiement de mode de compensation

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Modalités de recrutement et délais d'accès

Information collective ou Rendez-Vous individuel et Entretiens de positionnement (ICOP/RDVIP)

→ Se Munir d'un **CV et de VOS IDENTIFIANTS D'ACCES A VOTRE EMAIL** (votre email et votre mot de passe)

Phase de positionnement :

- Passation de tests de positionnement + Entretien individuel de motivation
- Analyse du CV + Détermination d'un Plan Individuel de Formation

Délais d'accès : entre 1 et 8 semaines

Publics Visés

- Demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi, indemnisé ou non
- Travailleur Non- Salié (TNS)
- Jeune (16-25 ans)
- Personne en Situation de Handicap (PSH)

Prochaine(s) session(s)

Plusieurs sessions sont programmées tous les semestres.

Nous contacter pour obtenir les dates et lieux précis, à l'adresse suivante: dg@aecd.fr

Les méthodes mobilisées

Formation individualisée

La méthodologie repose sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive. Elle est individualisée dans les parcours qu'elle propose, les contenus dispensés, la pédagogie mise en œuvre et dans le suivi personnalisé des apprenants. Elle s'appuie sur la mise en œuvre de phases de travail individuelles et collectives à partir d'outils ludiques, attractifs et innovants (plateforme LMS, Serious Games...)

Equipements et outils

Postes informatiques équipés des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, vidéoprojecteur...

Supports pédagogiques et exercices d'application fournis à chaque stagiaire - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games.

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative et auto-évaluation tout au long de la formation.
- Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours.
- Attestation de fin de formation, bilan individuel à la fin de la formation

Modalités de certification

Titre professionnel : Inscription à la session de validation du **titre ou CCP visé** en fin de formation.

Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.

En cas d'échec ou de réussite partielle au titre professionnel, le candidat peut se présenter aux autres CCP constitutifs du titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre. Le candidat dispose d'un délai maximum d'un an suite à la fin de validité du titre pour se présenter au titre sans formation complémentaire si candidat issu d'un parcours de formation. Dans le délai d'un an, le candidat ne peut se présenter à plus de trois sessions du titre visé.

Lors de la session de validation au Titre :

Mise en situation professionnelle (Etude de cas)

A partir d'informations et de consignes, le candidat analyse des situations professionnelles de commercialisation de produits et services : prospection physique et téléphonique, vente lors de manifestations commerciales, entretien de vente en face à face, traitement de réclamation lors d'un suivi de clientèle en face à face → 1h55

Entretien Technique : → 35 mn

Questionnement à partir de production : → 40 mn

Entretien final avec le jury permet de vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé/d'échanger sur l'expérience → 20 mn