

TP - Conseiller commercial

Introduction

- Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) .

Public • Toute personne désireuse d'exercer le métier de commercial / conseiller commercial.

Pré-requis • Savoir lire et écrire • Permis B et véhicule souhaités

Objectifs • Permettre au (à la) bénéficiaire d'appréhender les techniques dans le but d'organiser l'activité commerciale.

Sanction de la formation • Titre Professionnel de niveau 4 (bac) de conseiller commercial. Inscrit au

RNCP : 31005 # Métiers visés • Conseiller commercial • Attaché commercial • Commercial •

Prospecteur commercial • Délégué commercial

Programme

- Période d'intégration : Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel

- Prospecter un secteur de vente :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale

- Mettre en oeuvre 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 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

Début de formation : Septembre 2021