

Conseiller commercial (CC)

- ✓ 100 % Alternance
- ✓ Formation en 1 an*

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Prérequis

Niveau Bac

Modalités d'évaluation

- ECF évaluations passées en cours de formation.
 - Evaluation des acquis : tout au long du parcours, (mises en situation, quiz, études de cas)
- Délibération du jury sur la base du :
 - Dossier Professionnel (DP)
 - Le diaporama
 - Les 5 fiches techniques de produits et ou de services
- Des résultats aux épreuves de la session d'examen
- Evaluation satisfaction :
 - Enquête de satisfaction stagiaire.

Modalité de la formation

Présentiel ou Distanciel

Handicap



Sur entretien uniquement afin d'évaluer les aménagements à prévoir.

Cette formation délivre le titre professionnel "Conseiller commercial" de niveau 4, enregistré au RNCP sous le n°37717, avec la date d'échéance de l'enregistrement au 31/07/2028 avec le certificateur suivant : le Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion.

Métier

Le conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Il valorise les prestations, services et solutions de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux besoins du prospect/client. Le conseiller commercial exerce ses activités dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et de ses procédures et en accord avec sa hiérarchie. Il conçoit et publie du contenu commercial, contribue à l'animation des communautés et met en œuvre les techniques du social selling.

Possibilités d'emplois : Conseiller commercial, Attaché commercial, Commercial, Prospecteur commercial, Délégué commercial

Public

- Contrat d'apprentissage : Personnes jusqu'à 29 ans révolus
- Contrat de professionnalisation : Personnes de 30 ans et +

Modalités et délais d'accès à la formation

- Les modalités comportent : un entretien individuel ou collectif physiquement ou à distance
- Se lon les places disponibles. Contactez nous pour plus d'informations

Lieu de la formation

ESBC Online
2-4 Bd du Général de Gaulle, 94270 Le Kremlin-Bicêtre

Durée et tarif

12 mois. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

En Alternance (apprentissage ou professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

Objectifs pédagogiques de formation

- Être capable d'appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Être capable d'appliquer le plan d'actions commerciales de l'entreprise.
- Être capable de concevoir des publications adaptés aux médias de communication de l'entreprise.
- Être capable d'analyser l'activité commerciale et présenter les résultats.

Moyens pédagogiques

Formation modulaire. Entretiens pédagogiques
Moyens pédagogiques : Diaporama - Support de cours
Accueil des stagiaires dans une salle dédiée et équipée (WIFI, table chaise, ordinateur adapté, TV, câble HDMI).

Méthodes pédagogiques

Une pédagogie orientée projet. Les matins sont réservés aux cours théoriques et les après-midis sont dédiés au développement de leur business game. L'intérêt, c'est la mise en application du cours théorique dans un contexte réaliste en offrant une expérience pratique et immersive qui permet aux élèves d'être acteur de leur apprentissage. Celui-ci est fondé sur leur entreprise d'accueil.

Programme détaillé y compris la modularisation

JOUR 1 JOURNÉE D'INTEGRATION : Accueil, présentation des objectifs de formation, présentation de la certification, des livrables, connaissance de l'environnement professionnel.

INTRODUCTION :

Module U1 : Introduction à la culture d'entreprise.
Objectif : Découvrir l'environnement d'une entreprise ainsi que le pôle commercial.
Module U2 : Stratégie commerciale d'une entreprise
Objectif : Comprendre l'environnement de travail du commercial.
Module U3 : Adopter la sobriété numérique.
Objectif : Comprendre la sobriété numérique
Module U4 : Le volet handicap
Objectif : Inclure le handicap dans ses pratiques professionnelles.

BLOC 1 : Prospecter un secteur de vente
CP1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale
CP2 : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
CP3 : Mettre en œuvre la démarche de prospection
CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
BLOC 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
CP5 : Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
CP7 : Assurer le suivi de ses ventes
CP8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
CP9 : Fidéliser en consolidant l'expérience client

L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 Conseiller commercial (CC).

Des qualifications partielles, sous forme de Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs blocs :

CCP/ blocs de compétences - Prospecter un secteur de vente = bloc 1

CCP/ blocs de compétences - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services = bloc 2

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.



www.esbconline.fr



NOUS CONTACTER PAR TELEPHONE :
01.89.70.31.64

HORAIRES

Notre équipe vous accueille du lundi au vendredi de 9h00 - 18h00



Poursuites d'études envisagées :

- ✓ BTP - Négociateur techno-commercial (bac+2)
- ✓ Domaine du commerce