

CONSEILLER COMMERCIAL (TP)



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes
Durée : 231h / 6 à 9 mois - Délai d'inscription : J-21
Formation en continue ou alternance (2 sessions / an)
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

TARIF DE FORMATION

Sur devis selon profil / financement OPCO, CPF,
Pôle emploi, La Région, code RNCP37717

Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de
handicap. Contacter le référent handicap.

Pré-requis :

Être à l'aise avec les outils informatiques.
PC portable requis.

Déroulement de la formation :

1 à 2 jours de formation par semaine en alternance
+ Période en entreprise (stage ou contrat
d'apprentissage)
+ Période d'accompagnement à la recherche d'emploi,
+ Soutien personnalisé à distance,
+ Période de préparation et passage des examens
+ Période de mobilité possible en France ou à l'Étranger.

Modalités pédagogiques :

Formation en salle et/ou à distance en visioconférence
Formation par demi-journée d'enseignement théorique et
de mise en pratique. Participation active.

Poursuite d'étude :

Développement des compétences :
- Langues
- Web Marketing
- Spécialité tourisme "Hôtellerie", "vente de voyages"

Expériences professionnelles :

Des formateurs d'expériences métiers, diplômés et certifiés

Objectifs :

CCP1 – Prospecter un secteur de vente
CCP2 – Accompagner le client et lui proposer des produits
et des services

Inscription au titre professionnel de niveau IV. Formation
accessible par capitalisation de blocs de compétences.

Programme de la formation :

(construit à partir du référentiel de certification)

CCP1 - Prospecter un secteur de vente (116h)

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

CCP2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (115h)

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

Moyens pédagogiques :

Démonstration et ateliers de mise en situation pratique.
E-learning, Utilisation des outils numériques,
Développement de projets professionnels.