

CONSEILLER(E) COMMERCIAL

Délivré par ALTERNANCES.COM sous l'autorité du Ministère du travail inscrit au RNCP-31005 / NIVEAU 3 CAP



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le conseiller commercial 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.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 / 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.

2 / 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.

Compétences transversales de l'emploi

- Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés
- Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale
- Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale.





ADMISSION

Condition d'accès

Par le biais d'un contrat d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation.

Accompagnement

Définition de votre projet professionnel
Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
Coaching

STATUT DE LA FORMATION EN HYBRIDE : Distanciel + présentiel

- 1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)
- 1 semaine en formation toutes les 5 semaines.
- En contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Plateforme Google Meet / Gototraining : enseignement à distance
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs



Si vous êtes en situation de Handicap, vous pouvez à tout moment contacter le référent Handicap. Nous mettrons tout en œuvre afin que vous puissiez suivre votre formation dans les meilleures conditions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION & D'EXAMEN

Les évaluations pour la formation se font sous les formes suivantes :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- des résultats des évaluations passées en cours de formation

ET APRÈS ?



À l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs marchands. Il pourra exercer les métiers suivants :

- conseiller commercial
- attaché commercial
- commercial
- prospecteur commercial
- délégué commercial

DURÉE DE LA FORMATION

504 heures de formation

FRAIS DE FORMATION

10 100 €

(ce tarif inclut formations à distance, évaluations, outils pédagogiques...)

13 rue Sainte Ursule 31000 TOULOUSE
07 56 91 20 20
toulouse@ath-formation.com

229 rue Honoré 75001 PARIS
07 80 96 75 75
paris@ath-formation.com