



## FORMATION

### CONSEILLER COMMERCIAL

RNCP 37717 - enregistré le 31-07-2023 - certifié par le ministère de Travail

Niveau 4 (Bac) – 460h de formation

10 mois, en alternance sous contrat d'apprentissage

FORMATION  
A DISTANCE



### OBJECTIF DE LA FORMATION

- **Prospecter un secteur de vente.**
- **Accompagner le client et lui proposer des produits et des services.**



## LE MÉTIER

Le conseiller commercial joue un rôle essentiel dans le développement des ventes et la fidélisation des clients pour les entreprises. Il identifie les besoins des clients, propose des offres adaptées, et les conclut avec des ventes pour atteindre les objectifs commerciaux.

Il maîtrise les techniques de prospection et de développement de portefeuille client. Il utilise des stratégies de développement de base de clientèle et attire de nouveaux clients pour faire croître la base de clientèle existante. Il possède des compétences en négociation et en gestion des relations clients, lui permettant de gérer des comptes de manière conciliante, avec des conditions avantageuses pour des transactions fructueuses.

## DEBOUCHES

Ses compétences en vente, en négociation et en gestion de la relation client lui permettent de développer des profils dans les métiers suivants, incluant des postes comme Conseiller Commercial, Directeur des Ventes, Commercial, Prospecteur commercial etc...

## SECTEUR D'ACTIVITE

Tout secteur ayant besoin de développer une clientèle solide offre des opportunités pour un Conseiller Commercial. La grande distribution, l'industrie, les services financiers, l'immobilier, font partie de ces secteurs.

## PASSERELLE ET POURSUITE D'ETUDE

Ce diplôme est accessible à tous les candidats. Une poursuite d'études vers un diplôme de niveau 5 dans le domaine du commerce est possible.

## PREREQUIS ET PUBLIC

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus\* à la signature du contrat d'apprentissage.
- Accessible sans condition de niveau.

\* Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la qualité de travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

### > EMPLOYEUR :

Disposer d'un employeur est nécessaire pour postuler à la formation.

## CALENDRIER DE RECRUTEMENT

- o Jusqu'à 2 mois après signature de la convention de formation.
- o Dépôt du dossier : Soumettre un dossier d'inscription auprès de notre organisme.
- o Période : jusqu'à un mois avant la date d'entrée de la formation.

## LIEU DE FORMATION

E-Learning

## FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage : Vos frais de formation sont financés à 100% par l'OPCO de votre employeur.
- Hors apprentissage : 5500€

## METHODES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Le parcours de formation diplômant se déroule en distanciel et au sein de structures employeurs (clubs, associations, Collectivités, entreprises...) avec un principe d'alternance entre théorie et pratique.

- Apport théoriques & pratiques
- Mise en pratique de projets
- Travaux individuels et collectif

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury sur la base de :

- Une mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autre modalités d'évaluation telles qu'un entretien technique, un questionnaire professionnel, ou un questionnement à partir de productions.
- Un dossier documentant les pratiques professionnelles du candidat.
- Les résultats des évaluations en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

## DURÉE DE LA FORMATION

Planning en annexe



## PROGRAMME DE LA FORMATION

### MODULE 1 : PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- Assurer une veille professionnelle.
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
  - Mettre en œuvre la démarche de prospection.
  - Analyser ses performances commerciales.
  - Etablir l'architecture des interactions.

### MODULE 2 : ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

- 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.

### MODULE 3 : CREER ET CONFIGURER LES OUTILS DE COMMUNICATION WEB

- Assurer la fonctionnalité des comptes sur les réseaux sociaux.
  - Créer un blog

Possible validation partielle par bloc de compétences.