



Métiers du secteur Tertiaire

Titre professionnel Conseiller Commercial

Organisme de formation au capital humain !

Objectifs généraux :

- Préparer au métier de Conseiller Commercial Rome M1403.
- Acquérir une qualification en lien avec le projet professionnel
- Préparer les épreuves du titre professionnel de Conseiller Commercial

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de prospecter un secteur de vente. Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers.

Certification visée :

Titre Professionnel Conseiller Commercial de Niv IV Code RNCP 31005

Possibilité de valider tout ou partie du Titre Professionnel par blocs de compétences CCP1, CCP2

Débouchés, métiers visés par cette certification: conseiller commercial ; attaché commercial ; commercial ; prospecteur commercial ; délégué commercial.

Contenu du parcours :

CCP1 : Prospecter un secteur de vente

Module 1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale

Module 2 : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité

Module 3 : Prospecter à distance

Module 4 : Prospecter physiquement

Module 5 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Module 6 : Représenter l'entreprise et valoriser son image

Module 7 : Conduire un entretien de vente

Module 8 : Assurer le suivi de ses ventes

Module 9 : Fidéliser son portefeuille client

Modules complémentaires optionnels

Module e-commerce

Comprendre l'univers du e-business et les enjeux des actions en e-commerce

Communication digitale / Stratégie digitale / Réseaux sociaux et community management / Marketing numérique

Module PRAP (prévention des risques liés à l'activité physique)

Délivrance d'un certificat valable au niveau national 24 mois. Il est délivré par le réseau de l'Assurance maladie risques professionnels / INRS.

Module remise à niveau Bureautique – Word – Excel – Power Point - Internet

Approfondir ses connaissances avec les nouvelles technologies de l'information et des communications.

Module l'm learning English :

Un programme d'apprentissage en auto-formation / Disponible en ligne 24H/24, 7j/7

Contenant 24 unités thématiques de renforcement des compétences.

Test Pipplet

Pipplet est une évaluation des compétences en langue.

Pipplet mesure votre capacité à travailler dans une langue, à l'oral et à l'écrit

Pipplet FLEX est certifiant. Inscrite en France auprès de France Compétences et reconnue au titre du CPF, la certification est utilisée également par de très nombreux recruteurs.

Module TRE : Technique de recherche d'emploi

Organiser sa recherche d'emploi, connaître ses atouts, préparer un entretien d'embauche pour permettre de mettre toutes les chances de votre côté et optimiser votre recrutement.

La Ligue de l'Enseignement Nouvelle-Aquitaine / IRFREP Site administratif : 33 rue St Denis-86000 POITIERS

OF enregistré sous le numéro 54860088786 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

Siret : 32385851400017 – Association Loi 1901 (non assujettie T.V.A)



Métiers du secteur Tertiaire

Titre professionnel Conseiller Commercial

Organisme de formation au capital humain !

Module Préparation à l'examen :

Finaliser l'ensemble des documents et outils utiles au passage du titre et profiter de nombreuses mises en situation.

Dates de la formation

Non définies / (Sous réserve d'une constitution d'un groupe de 8 personnes minimum)

Durée du parcours

Parcours type 994h dont 511h en centre et 280h en entreprise

Public

Toute personne motivée par la relation clientèle et le secteur du commerce.

Tarif

A partir de 8420 €

Suivant une étude personnalisée de votre projet professionnel établie après entretien et test de positionnement.

Parcours modulable / Eligibilité au CPF

Préconisations/Niveau

Avoir satisfait aux tests de positionnement d'entrée dans la formation

Deux profils possibles :

Niveau classe de 1re/terminale ou équivalent.

CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent, avec une expérience significative de la vente.

Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitable.

Bureautique : savoir utiliser en autonomie un ordinateur, les bases de Word, les bases d'Excel, la messagerie, internet.

L'obtention d'un lieu de stage avant l'entrée en formation est recommandé

Présentation soignée.

Modalités de suivi et d'évaluation

Contrôle continu des connaissances

Dans le cas d'un titre complet, passage de la certification devant le jury.

Attestation de fin de formation. Relevé de capacité.

Questionnaire de satisfaction fin de formation.

Modalités d'organisation et conditions d'accueil

Formation en continu et présentiel alternant périodes en centre et en entreprise, 35 heures par semaine, du lundi au vendredi, (modalités adaptables en entreprise).

Engagé dans le Programme Régional d'Accès à la Formation et à la Qualification des Personnes Handicapées de Nouvelle-Aquitaine, chaque site dispose d'un référent handicap qui accompagne le bénéficiaire tout au long de son parcours en mettant en œuvre les compensations et adaptations nécessaires.

Modalités et délais d'accès

Réunion d'information collective / Tests de positionnement et entretien individuel.

Moyens pédagogiques

Vous êtes acteur de votre formation. Workshop (atelier collaboratif). Animation interactive. Périodes d'immersion en Entreprise. Nombreuses mises en situation par rapport à votre propre expérience personnelle et professionnelle.

Lieux/Contact

IRFREP 79

Adresse : Centre Du Guesclin

Place Chanzy

79000 Niort

05 49 24 76 28

contact.formation@irfrep.fr

[05 45 38 29 91](tel:0545382991)

La Ligue de l'Enseignement Nouvelle-Aquitaine / IRFREP Site administratif : 33 rue St Denis-86000 POITIERS

OF enregistré sous le numéro 54860088786 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)

Siret : 32385851400017 – Association Loi 1901(non assujettie T.V.A)

Conscos maj03/22