

**« Parcours de Formation Professionnelle – POLE EMPLOI 2019-2023 »**
**TITRE PROFESSIONNEL « CONSEILLER(ERE) COMMERCIAL (E) » + suivi renforcé à l'emploi**

Type de formation : **Certifiante**  
Validation : **Titre Professionnel de niveau 4**  
RNCP 37717- Formacode 34581

**Dates prévisionnelles : Du 29/06/2023 au 18/03/2024 (fin session 15/03/2024)**

<b>Objectifs</b>	A la fin de la session, les participants seront en capacité : <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'accéder à un emploi sur un poste de conseiller (ère) commercial (e) :                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- De prospecter un secteur de vente</li> <li>- De vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers</li> </ul> </li> <li>• De valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 4 (Ex IV) « Conseiller (ère) Commercial (e) »,</li> </ul>
<b>Public visé</b>	Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.
<b>Modalités et conditions d'accès</b>	<p><b>Vérification des Prérequis</b> Niveau classe de 1<sup>ère</sup>/terminale ou équivalent ou CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) en commerce ou équivalent, avec une expérience en vente. Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitable.</p> <p><b>Aptitudes &amp; savoir être requis :</b> Motivé, organisé, rigoureux, autonome, disponible – Excellent sens du relationnel, grande capacité d'écoute- Bonne résistance physique, bonne présentation. Très à l'aise dans l'argumentation, la communication à l'oral et à l'écrit. Être capable de travailler à une cadence soutenue.</p> <p><b>Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant)</b> Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires... Cannes Céline RSPAUT BALTER <a href="mailto:formationcannes@ecole-escocom.com">formationcannes@ecole-escocom.com</a></p>
<b>Nombre de participants</b>	13 stagiaires maximum sur la session
<b>Modalités de recrutement</b>	<p><b>Information Collective et de Positionnement :</b> <b>25/05/2023 ou 06/06/2023</b> ESCCOM 6 boulevard Carnot 06400 Cannes</p> <p><b>Phase de positionnement :</b> *Evaluation en calculs commerciaux, techniques de vente. *QCM sur la compréhension de consignes écrites pour évaluation du niveau écrit en français et connaissance du secteur de la vente et du métier visé. *Autodiagnostic. *Rédaction d'une fiche projet. *Entretien individuel avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.</p>
<b>Durée de la formation</b>	<p><b>Personnalisation du parcours</b> <b>Si parcours total : 1177 heures</b> (dont 967 h en Centre de formation et 210 h en Entreprise) <b>Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement</b> <b>Date de formation en situation de travail en entreprise :</b> du 03/01/2024 au 14/02/2024 <b>Dates de congés (interruption) :</b> 15 au 25/08/2023 et 22/12/23 au 02/01/2024 inclus <b>Dates d'examen :</b> du 13 au 15/03</p>
<b>Horaires de formation</b>	9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 31.5 et 35 heures, selon résultats du positionnement.
<b>Programme de formation</b>	<p><b>CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL : 14 h</b> <b>PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE : 264 h</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer une veille professionnelle et commerciale</li> <li>- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité ;</li> <li>- Prospecter à distance ;</li> <li>- Prospecter physiquement ;</li> <li>- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.</li> </ul> <p><b>VENDRE EN FACE A FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES REFERENCES AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS 233 h</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Représenter l'entreprise et valoriser son image ;</li> <li>- Conduire un entretien de vente ;</li> <li>- Assurer le suivi de ses ventes</li> <li>- Fidéliser son portefeuille client.</li> </ul> <p><b>COMPETENCES TRANSVERSALES : 49.5 h</b> Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématique et statistique, outils informatiques-</p> <p><b>Préparation au DP et à la session de validation : 47 h</b> <b>Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi : 21 h</b></p>

	<p><b>Soutien en présentiel et/ou FOAD, remise à niveau, en présentiel et/ou FOAD, Coaching (Jusqu'à 115 heures SP et 138h RAN en fonction des résultats aux tests de positionnement)</b>  <b>Phase de formation en situation de travail en entreprise (210 heures)</b>  <b>SUIVI RENFORCE A L'EMPLOI : 70 h</b>                  Deux périodes en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise</p>	
<b>Modalités pédagogiques (%)</b>	Nombre d'heures en formation en situation de travail en entreprise : 18 % Nombre d'heures d'enseignement théorique : 82 % Dont Nombre d'heures de mise en situation Professionnelle : 11% Nombre d'heures de travail personnel : 14%	
<b>Moyens Pédagogiques</b>	<p><b>Formation individualisée</b>  <b>1 poste informatique par stagiaire</b> équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur, ...                  Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games.                  Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours                  Support de cours fourni à chaque stagiaire                  Questionnaire d'évaluation en fin de formation</p>	
<b>Modalités d'évaluation /Modalités de validation et/ou de certification</b>	<p><b>Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation</b>  <b>Attestation de compétences – Open badges</b>  <b>Attestation de fin de formation</b>                  ➔ Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ;                  Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le <b>carnet de bord stagiaire</b>)                  Evaluation formative tout au long de la formation ;                  Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ;                  Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.                  ➔ <b>Titre professionnel :</b>  <b>Inscription à la session de validation du titre ou CCP visé</b>  <b>Evaluations et auto-évaluations tout au long du parcours (ECF)</b>  <b>Préparation à la session de validation du titre ou de (s) certificat (s) de compétences professionnelles (CCP)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b><u>Le dossier professionnel (DP)</u></b>                      Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation.                      La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).</li> <li><b><u>L'épreuve de synthèse</u></b>                      L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.</li> <li><b><u>L'entretien final avec le jury</u></b>                      L'entretien permet :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>• De vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,</li> <li>• D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.</li> </ul> </li> </ol>	
<b>Intervenants</b>	L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.	
<b>Passerelles/ formations complémentaires</b>	<b>Formation complémentaire</b> de niveau 5 (Bac+2)– Titre professionnel Manager d'Unité Marchande	
<b>Nos Résultats</b>	Taux de réussite : NC Taux de satisfaction :NC Taux de retour à l'emploi : NC	
<b>Lieu de formation</b>	<b>Accessibilité :</b>	<b>Contact</b>
ESCCOM Cannes 6 bvd carnot 06400 Cannes	Transports en commun : Bus : Ligne n °1-12-35 620-630-20-200-832, Arrêt : VAUBAN Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite Restauration : Possibilité de rester en salle selon restriction sanitaire en vigueur pour la pause méridienne Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m	Laetitia Dauba Céline Respaut Balter  04.92.98.08.29 formationcannes@ecole-escocom.com