



CONSEILLER COMMERCIAL

Diplôme reconnu par l'état, Titre du ministère chargé de l'emploi
de niveau 4 enregistré au RNCP 31005

OBJECTIF DE LA FORMATION !

L'objectif est d'acquérir les compétences pour exercer les
fonctions polyvalentes de conseiller commercial dans les entreprises.
Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de
développer son portefeuille client et d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés

POUR FAIRE QUOI ?

ATTACHÉ COMMERCIAL
PROSPECTEUR COMMERCIAL
CONSEILLER COMMERCIAL

FORMATION

DURÉE

980 heures; durée individualisée en fonction des besoins (dont 5 semaines de stage pratique ou FEST)

SESSIONS

Entrées et sorties permanentes ; veuillez nous consulter pour les dates de session

ALTERNANCE

1 jour en formation ; 4 jours en entreprise par mois sur 18 à 24 mois

FORMATION CONTINUE

8 à 9 mois de formation temps partiel / temps complet en fonction des besoins du stagiaire

LIEU DE FORMATION

Nice et/ou Cannes

POUR QUI ?

Salarié CDD / CDI, demandeur d'emploi, particulier, étudiant (formation initiale)

DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

Projet de Transition Professionnelle, VAE, CPF, Plan de Développement des Compétences, Pro A, CSP,
Contrat de Professionnalisation / Contrat d'Apprentissage et Contrat d'Apprentissage Monégasque

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 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

MODULE 2 : VENDRE EN FACE À FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES RÉFÉRENCES 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

DOSSIER PROFESSIONNEL

ÉPREUVE DE SYNTHÈSE

ENTRETIEN FINAL AVEC JURY

ÉVALUATION ET SUIVI

FEUILLES DE PRÉSENCE

GRILLES DE POSITIONNEMENT ET DE PROGRESSION

ÉVALUATION FORMATIVE / ÉVALUATION SOMMATIVE

ÉVALUATION DE SATISFACTION DE L'APPRENANT

ET APRÈS ?

• Poursuivre vers un : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande, BTS Management Commercial Opérationnel

• Intégrer une entreprise et exercer les métiers visés.

QUALITÉS ET APTITUDES

Capacités relationnelles

Aisance en communication orale et écrite

Maîtrise des outils de bureautique, de communication et logiciels professionnels

Capacités d'adaptation

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

PROSPECTER à partir du plan d'actions commerciales

CONTACTER les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage et par les réseaux sociaux professionnels

DÉVELOPPER son portefeuille client

ATTEINDRE les objectifs qui sont fixés

ACCROÎTRE le chiffre d'affaires de l'entreprise

CONDITIONS D'ADMISSION

Entretien

Tests de positionnement

Vérification des pré-requis

Esccom Formation Professionnelle Cannes

6 Boulevard Carnot
06400 CANNES
04 92 98 08 29

formationcannes@ecole-esscom.com

Esccom Formation Professionnelle Nice

Le Paradisio - 2 Avenue Brown Séquard
06000 NICE
04 93 53 55 55

formationnice@ecole-esscom.com