

CFA+

FORE


**MINISTÈRE
DU TRAVAIL**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ÈRE COMMERCIAL



**455H
SUR 12 MOIS**

**1 semaine toutes
les 3 semaines**

LIEU :
SAINT-MARTIN

PRÉREQUIS

Le stagiaire doit être titulaire :
D'une certification de niveau IV
Et/ou d'une expérience
professionnelle

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 237970
FINANCEMENTS OPCO des entreprises
(contrat d'apprentissage,
contrat de professionnalisation)

CERTIFICATION

**Titre professionnel de Niveau 4 (BAC),
délivré par le Ministère du Travail
chargé de l'Emploi. Code RNCP : 31005**

CONTACTS

Dilénord JOSEPH **0690 33 40 61 / 0590 87 11 68**
dilenord.joseph@fore.fr

Kevin POURADIER **0690 31 95 20 / 0590 87 41 20**
kevin.pouradier@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

**Cours théoriques dispensés par des formateurs qualifiés – Exercices – Mises en situation
Travaux pratiques – Évaluations – Examens blancs – Participation à différents concours**

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle de cours – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur

SUIVI ET EVALUATIONS :

Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées.

Le contenu est élaboré à partir du référentiel de certification. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. Une plateforme permet de télécharger les cours, des recettes et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.



www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- 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



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ÈRE COMMERCIAL

PROGRAMME



ACTIVITÉ COMMERCIALE ET PROSPECTION D'UN SECTEUR DE VENTE

- Organisation de son activité commerciale
- Prospection à distance
- Prospection physique avec et sans rendez-vous
- Analyse de ses performances commerciales et en rendre compte.

VENTE EN FACE À FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES RÉFÉRENCÉS AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS

- Représenter l'entreprise et valorisation de son image
- Animation d'un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Suivi de ses ventes.

VALIDATION DU TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 4 : CONSEILLER COMMERCIAL



OBJECTIFS :

Prospecter un secteur de vente

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

DESCRIPTIF MÉTIER



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.