

CONSEILLER COMMERCIAL (TP)



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes
Durée : 231h / 4 à 6 mois - Délai d'inscription : J-21
Formation en continue ou alternance (2 sessions / an)
Lieu : La Réunion - À distance

TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO, CPF, Pôle emploi,
La Région, code RNCP31005

Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de
handicap. Contacter le référent handicap.

Pré-requis :

Être à l'aise avec les outils informatiques.
PC portable requis.

Déroulement de la formation :

1 à 2 jours de formation par semaine en alternance
+ Période en entreprise (stage ou contrat
d'apprentissage)
+ Période d'accompagnement à la recherche d'emploi,
+ Soutien personnalisé à distance,
+ Période de préparation et passage des examens
+ Période de mobilité possible en France ou à l'Étranger.

Modalité pédagogique

Formation en salle et/ou à distance en visioconférence
Formation par demi-journée d'enseignement théorique et
de mise en pratique. Participation active.

Poursuite d'étude :

Développement des compétences :
- Langues
- Web Marketing
- Spécialité tourisme "Hôtellerie", "vente de voyages"

Expériences professionnelles :

Des formateurs d'expériences métiers, diplômés et certifiés

Objectifs :

CCP1 – Prospecter un secteur de vente
CCP2 – Vendre en face à face des produits et des
services référencés aux entreprises et particuliers

Inscription au titre professionnel de niveau IV. Formation
accessible par capitalisation de blocs de compétences.

Programme de la formation

(Construit à partir du référentiel de certification)

CCP1 - Prospecter un secteur de vente (115h)

Veille professionnelle et commerciale
Plan d'action commerciale et organisation de l'activité
Prospection à distance et physique
Analyse des performances commerciales
Réaliser des comptes rendus

CCP2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et particuliers (115h)

Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
Conduite d'un entretien de vente
Gestion et suivi des ventes
Fidélisation du portefeuille client

Moyen pédagogique

Démonstration et ateliers de mise en situation pratique.
E-learning, Utilisation des outils numériques,
Développement de projets professionnels.

AIRLISE



TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTÈRE DU TRAVAIL

CONSEILLER COMMERCIAL

RNCP31005 - Code Rome D1403-04, D1501 – code NSF 312t :

Négociation et vente

Activités visées :

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.

Le conseiller commercial organise son activité de prospection à partir du plan d'actions commerciales (PAC) de l'entreprise. Afin d'obtenir des rendez-vous, il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques. Le conseiller commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

Le conseiller commercial actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'entreprise et de ses concurrents pour apporter un conseil adapté aux demandes des prospects/clients et pour développer une argumentation commerciale efficace.

Afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété, le conseiller commercial crée un profil en accord avec les valeurs de l'entreprise et adapté à la fonction commerciale sur les réseaux sociaux. Il veille constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise.

Face au prospect/client, le conseiller commercial adopte une posture d'expert-conseil. Il identifie son niveau d'information concernant le produit ou service et analyse ses besoins et ses attentes. Le conseiller commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Pour fidéliser son portefeuille client, il anticipe les besoins des clients et conçoit des offres commerciales de manière proactive. Il maintient le contact avec les clients via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriels, par téléphone et lors de rencontres.

Le conseiller commercial exerce ses activités dans le respect des procédures de l'entreprise et sous la responsabilité d'un hiérarchique. Régulièrement, il rend compte à sa hiérarchie, analyse ses résultats et propose si nécessaire, des actions correctives pour atteindre ses objectifs. Le degré d'autonomie, quant à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales (PAC), varie en fonction de la taille de l'entreprise et de son organisation.

Le conseiller commercial est en relation avec sa hiérarchie et les membres de l'équipe commerciale. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises ou particuliers.

L'emploi nécessite de nombreux déplacements. Le conseiller commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente et adapte son activité aux horaires de présence des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

Secteur d'activité :

Les différents secteurs d'activités concernés :
- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

Type d'emploi accessible

- conseiller commercial ;
- attaché commercial ;
- commercial ;
- prospecteur commercial ;
- délégué commercial.