

TITRE PRO

CONSEILLER COMMERCIAL

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualifiée a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage
- Actions validant les acquis d'expérience
- Bilans de compétences

DNS
FORMATION



NIVEAU 4 (BAC)

ALTERNANCE = 2 COURS/MOIS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE 10 À 12 MOIS

1260 HEURES (COURS ET ENTREPRISE)

EXAMENS EN JUIN OU JUILLET

COMMERCE/VENTE

PRÉ-REQUIS :

- ◆ **OPTION 1 : AVOIR LE NIVEAU CLASSE DE 1ÈRE, DE TERMINALE OU ÉQUIVALENT**
- ◆ **OPTION 2 : AVOIR UN CAP/BEP/TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 3 EN COMMERCE OU ÉQUIVALENT**

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES APRÈS VALIDATION DU TITRE :

- ◆ **COMMERCIAL(E)**
- ◆ **CONSEILLER(E) COMMERCIAL(E)**
- ◆ **ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)**
- ◆ **PROSPECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E)**
- ◆ **DÉLÉGUÉ(E) COMMERCIAL(E)**

OBJECTIFS :

Le(la) conseiller(e) commercial(e) vend des produits, des prestations de services ou des solutions.

Il(elle) prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de sa structure.

PROGRAMME :

1. Prospecter un secteur de vente

- ◆ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ◆ Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- ◆ Mettre en œuvre la démarche de prospection
- ◆ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

2. Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

- ◆ Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- ◆ Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- ◆ Assurer le suivi de ses ventes
- ◆ Fidéliser en consolidant l'expérience client