

Financement



Formation professionnelle continue
Programme régional de formation
(PRF AS)

N° de marché : 2015ID015S1263

Organisme responsable et contact

GCIF

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Information collective
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3
européen)

Conditions d'accès :

Le permis B est recommandé pour l'exercice
du métier.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette qualification vise à acquérir les compétences nécessaires pour assurer la prospection clients (particuliers ou entreprises) afin de vendre des produits ou services. Il assure le suivi de ses ventes, organise ses déplacements et rend compte de son activité à sa hiérarchie. Il négocie les conditions commerciales avec ses clients et applique les conditions générales de ventes définies par son entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

Intégration - Présenter le centre de formation Effectuer une présentation croisée Répondre aux questions de base (repas, durée ...) Lire les documents officiels règlements Présenter l'intégralité de l'équipe administrative et pédagogique de la formation et des intervenants Connaître ses droits et devoirs - 7 h Évaluations & Bilans - Évaluations finales par modules Bilan individuel, rédaction et argumentation de son plan d'action individuel de professionnalisation Formalisation par la production d'un mini-rapport de stage ECFs Session de validation Titre Professionnel - 49 h COM A1C1 Organisation de l'activité - Connaissance la politique commerciale et la législation Utilisation Internet et les outils bureautiques Renseignement, qualification et exploitation du fichier prospects/clients, construire ses réseaux Mobilisation et sollicitation de ressources internes Exercice d'une veille constante sur l'évolution du marché et de la concurrence Conduite un véhicule de manière responsable Planification et organisation des actions commerciales Appropriation des critères de classement des prospects/clients Analyse les informations concernant l'évolution des besoins - 63 h COM A1C2 Prospection à distance - Pratique des techniques de la réalisation et l'exploitation d'un mailing et prises de rdv par téléphone Prospection et qualification à distance en cohérence avec les objectifs Mise en oeuvre les différentes techniques de prospection à distance Préparation, utilisation un script d'appel téléphonique et susciter l'intérêt Prise des commandes à distance Réalisation du suivi, exploiter les retours d'une campagne prospection Traitement des objections du client avec pertinence et persévérance Respect des consignes et les valeurs Tenue à jour son agenda et optimisation des déplacements - 63 h COM A1C3 Prospection physique - Les règles juridiques en vente et Les techniques de prises de rendez-vous en face à face Traitement des objections du client avec pertinence et persévérance Ciblage les prospects et/ou clients à prospector en cohérence avec les objectifs de l'entreprise Qualification un prospect au cours d'un entretien en face à face Mise à jour du fichier prospects/clients Conduite de véhicule de

...
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel conseiller commercial - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

D1403 ; Relation commerciale auprès de particuliers

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00019397	du 12/09/2016 au 04/04/2017	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	FPC
00025834	du 02/11/2016 au 31/05/2017	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	FPC
00057638	du 04/07/2017 au 02/02/2018	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	FPC
00058349	du 14/11/2017 au 08/06/2018	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	FPC