

Conseiller, Conseillère commercial (TP)

Financement



Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché : 2023P038S02105

Organisme responsable et contact

INFREP GIRONDE
CHRISTEL BERJON
05.56.69.95.96
chrystel.berjon@gcif.fr

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 :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Non renseigné

Conditions d'accès :

Accès sans sélection sur prescription ou auto
positionnement.

Prérequis pédagogiques :

.

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Permettre d'obtenir un premier niveau de qualification.

Contenu et modalités d'organisation

Module 1 - Période d'intégration et bilans - 1 - Accueil : Identification des objectifs de formation, rencontre de l'équipe, découverte du centre.
2 - Positionnement : Evaluation des savoirs et compétences en lien avec les attendus de la certification visée, bilan personnel et pro
3 - Synthèse positionnement : Individualisation du parcours, informations sur la VAE, Elaboration de l'annexe pédagogique
4 - Formalisation de l'engagement : Signature du contrat de formation et de l'annexe pédagogique
5 - Bilans intermédiaire et final : Points avec réajustement éventuel du parcours, présentation du parcours à venir, évaluation de l'action - 21 h
Module 2 - Compétences numériques - Etat des lieux des équipements et moyens de connexion pour chaque stagiaire de l'action Prise en main des clouds et de la plateforme e learning de chaque organisme
Utilisation messagerie, internet et Pack office
Utilisation des réseaux sociaux
Cybersécurité : protéger ses équipements et pratiques, mise à jour des sécurités
Infos personnelles, RGPD, CNIL - 21 h
Module 3 CCP1 Prospecter un secteur de vente - Assurer une veille professionnelle et commerciale Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
Prospecter à distance
Prospecter physiquement
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
Représenter l'entreprise et valoriser son image
Conduire un entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Fidéliser son portefeuille client
Collecter l'information sur le marché, les évolutions des produits, les tendances
Synthétiser des informations
Diffuser l'information
Développer son e-réputation - 262 h
Module 4 CCP Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers - Représenter l'entreprise et valoriser son image Conduire un entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Prospecter à distance en cohérence avec les objectifs de l'entreprise
Qualifier un fichier client
Qualifier un prospect à distance
Définir une cible en créant un avatar client idéal
Mettre en oeuvre les différentes techniques de prospection à distance
Assurer le suivi et exploiter les retours d'une campagne de prospection
Mobiliser ses réseaux professionnels
Gérer

...

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00440005	pas de point d'entrée à venir de programmé	Bègles (33)	GCIF		Non éligible	