

# 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
<b>00440005</b>	pas de point d'entrée à venir de programmé	Bègles (33)	<b>GCIF</b>		Non éligible	