

Conseiller, Conseillère commercial (TP)**Financement**

Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF
HSP)

N° de marché : 2023P039S02105

Organisme responsable et contact

INSUP AQUITAINE
ROUSSEAU Nathalie
05.58.06.89.71
payments@insup.org

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
Information collective

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

Période d'intégration Conseiller commerciale... - Intégrer son groupe et sa formation S'approprier les objectifs de la formation et repérer son futur environnement professionnel Repérer les risques liés à l'exercice du métier et se sensibiliser au développement durable Préciser ses besoins de formation et contractualiser son parcours personnalisé S'inscrire dans une perspective d'emploi - 35 hModule 1 Prospecter un secteur de vente - Assurer une veille professionnelle et commercialeMettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activitéProspecter à distanceProspecter physiquementAnalyser ses performances commerciales et en rendre compte - 280 hPériode Entreprise CCP1 - Se confronter à la réalité professionnelleMettre en application des acquis Développer des compétences transversesEtablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 hModule 2 Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers - Représenter l'entreprise et valoriser son imageConduire un entretien de venteAssurer le suivi de ses ventesFidéliser son portefeuille client - 280 hPériode Entreprise CCP2 - Se confronter à la réalité professionnelleMettre en application des acquis Développer des compétences transversesEtablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 hPériode de synthèse du parcours professionnel - Analyse de ses apprentissagesFinalisation de son dossier professionnelPréparation de la session de validation - 35 hPériode de certification - Certification TP Conseiller Commercial niveau 4 - 35 hSensibilisation aux enjeux du développement durable - Néo Terra Niveau 1 - Développement durable : notions, problématiques, enjeuxImpacts des comportements humains : modes de consommation, industrialisation, déplacements...Impacts liés au E-commerce et libre échange : transport, surconsommation, délocalisation des productions...Réponses globales et locales : Les Acteurs du développement durable (Collectivités, Etat, ONG...), Les 3 piliers, Méthodes et outils (Agenda 21, Fresque du climat, My CO2, MPP...), Plan climat, COPTec, Néo terra, ...Actions individuelles et collectives : Ecogestes, Ecomobilité, Politiques RSE,

...

Durées de la formation

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
00440016	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(64)	AFPA PAU		Non éligible	
00440015	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	
00450168	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(64)	INFREP PAU		Non éligible	