

Conseiller, Conseillère commercial (TP)

Financement



Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché :2023P036S02105

Organisme responsable et contact

DIRECTION REGIONALE AFPA
NOUVELLE-AQUITAINE
BRILLANCEAU Anne-Liesse
06.74.53.00.69
Anne-liesse.brillanceau@afpa.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

TP Conseiller commercial - Période d'intégration Conseiller commercial - 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 hTP Conseiller commercial - Module 1 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 - 280 hTP Conseiller commercial - Période Entreprise CCP1 - Se confronter à la réalité professionnelle Mettre en application des acquis Développer des compétences transverses Etablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 hTP Conseiller commercial - Module 2 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 Fidéliser son portefeuille client - 280 hTP Conseiller commercial - Période Entreprise CCP2 - Se confronter à la réalité professionnelle Mettre en application des acquis Développer des compétences transverses Etablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 hTP Conseiller commercial - Période de synthèse du parcours professionnel - Analyse de ses apprentissages Finalisation de son dossier professionnel Préparation de la session de validation - 35 hTP Conseiller commercial - Période de certification - Certification Conseiller Commercial - 35 hTP CC - Sensibilisation aux enjeux du développement durable - Néo Terra Niveau 1 - Rappel historique : du développement durable aux transitions énergétique, écologique et sociétale. Évaluer sa propre empreinte écologique / prendre conscience de son propre impact (quiz, impactco2.fr, fresque du climat...) Définir les points de progrès individuels et collectifs applicables dans la vie quotidienne, en formation et dans le milieu

...
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
00448308	prochain point d'entrée : 19/05/2025	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		Non éligible	
00448307	prochain point d'entrée : 22/04/2025	Limoges (87)	AFPA - CENTRE DE LIMOGES ROMANET		Non éligible	