

Conseiller, Conseillère commercial (TP)

Financement



Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché :2023P035S02105

Organisme responsable et contact

GRETA POITOU-CHARENTES -
SIÈGE ADMINISTRATIF
CARINE BEDETTI-LIEGE
07.76.69.71.03
carine.bedetti-liege@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
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

Module Sensibilisation aux valeurs de la république - - Participer à une meilleure compréhension des enjeux d'une société fondée sur les valeurs républicaines - Déconstruire des préjugés et des idées reçues - Susciter l'intérêt autour de thématiques d'actualité comme l'égalité homme/femme; femme/homme Voir fiche jointe - 7 hModule Sensibilisation au Numérique Responsable - Intégrer les enjeux du numérique dans ses pratiques quotidiennes et professionnellesParticiper à renforcer la cybersécurité dans ses pratiques du numérique Les types d'attaques Utilisateur modérateur Liberté numérique Mettre en oeuvre une hygiène numérique compatible avec une pratique responsable La santé mentale Territoire numérique responsable Bonne pratiqueRespecter le règlement général sur la protection des données (RGPD) Traces et e-réputationSources d'information et réglementation CNILDroits d'utilisation, d'auteur et à l'imageVoir Fiche jointe - 14 hModule Néo Terra 1 - Sensibilisation au développement durable - - Découverte de l'économie circulaire et du cycle de l'objet et des métiers associés- Appréhension du secteur du déchet et du réemploi et de la réutilisation- Mise en perspective des enjeux environnementaux et écologiquesVoir fiche jointe - 14 hBloc 1: Prospector un secteur de vente - - Assurer une veille professionnelle et commerciale ; - Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité ; - Prospector à distance ; - Prospector physiquement ; - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte. - 308 hBloc 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. - 253 hModule Techniques de recherche d'emploi - - Identifier les attentes de chaque apprenant au regard de l'emploi (nature du contrat recherché, place du projet de pro dans le projet de vie...)- Aider l'apprenant à identifier les connaissances sur le métier et le bassin d'emploi, les réseaux locaux, le marché caché...; les compétences attendues dans les métiers visés : savoirs - savoirs être

...
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
00449913	pas de point d'entrée à venir de programmé	Châtellerault (86)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	
00449912	pas de point d'entrée à venir de programmé	Niort (79)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	
00550777	pas de point d'entrée à venir de programmé	POITIERS (86)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	