

**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  
**DELAGE Sonia-Déborah**  
07.78.20.48.35  
sonia-deborah.delage@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**

**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 h  
**Module Sensibilisation au Numérique Responsable** - Intégrer les enjeux du numérique dans ses pratiques quotidiennes et professionnelles Participer 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 pratique Respecter le règlement général sur la protection des données (RGPD) Traces et e-réputation Sources d'information et réglementation CNIL Droits d'utilisation, d'auteur et à l'image Voir Fiche jointe - 14 h  
**Module 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 écologiques Voir fiche jointe - 14 h  
**Bloc 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. - 308 h  
**Bloc 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 h  
**Module 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

...

**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
<b>00449912</b>	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(79)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	
<b>00449913</b>	prochain point d'entrée : 14/11/2024	(86)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	