

Assistant Commercial Soins et Santé

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISFP
Brandon ZAMANIFARY
06.03.84.37.34
bzamanifary@cours-galien.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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Réunion d'information sur l'apprentissage
Dossier de candidature sur notre site internet :
www.hem-sante.fr • Bulletins de notes N-1 et
année en cours • Copie du diplôme le plus
haut • CV • Projet professionnel Entretien de
motivation avec le chargé de relations
entreprises

Prérequis pédagogiques :

• La cohérence entre les intérêts recherchés
et le projet professionnel • Acceptation des
contraintes spécifiques au métier (atteinte
d'objectifs, déplacements, travail occasionnel
le week-end) • Motivation pour la formation et
le métier

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise. En fin de formation l'apprenant est capable de : Prospecter un secteur de vente • Assurer une veille professionnelle et commerciale • Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité • Mettre en œuvre la démarche de prospection • Analyser ses performances commerciales et en rendre compte Accompagner le client et lui proposer des produits et des services • Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image • Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente • Assurer le suivi de ses ventes • Fidéliser en consolidant l'expérience client

Contenu et modalités d'organisation

UE 1 Le domaine de la santé et sa réglementation UE 2 Scientifique UE 3 Marketing de la santé UE 4 Actions commerciales UE 5 Outils et Communication Bloc 6 Valorisation des compétences professionnelles

Commentaires sur la durée hebdomadaire **Formation 100 % digitale**
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **Formule 100 % digitale, organisation libre**

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel conseiller commercial - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

La formation « Assistant Commercial soins et santé » a pour objectif l'insertion professionnelle. Elle permet aussi d'intégrer la formation Chargé d'Affaires Santé afin de valider un niveau 5 (équivalent à Bac+2) ou toute autre formation en 2ème année de Licence.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00488378	du 08/10/2024 au 30/08/2025	Bordeaux (33)	ISFP		Non éligible	
00523796	du 08/10/2025 au 27/08/2026	Bordeaux (33)	ISFP		Non éligible	