

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CMA NA  
Nathalie GUIGNARD  
06.43.97.00.90  
nathalie.guignard@cma-nouvelleaquitaine.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 :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

## Conditions d'accès :

être titulaire d'un CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent  
Admission après test, Admission après entretien, Admission sur dossier

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Organiser son activité de prospection afin d'obtenir des rendez-vous • Contacter les prospects • Recueillir des informations relatives aux prospects clients • Mettre à jour le fichier prospects à l'aide de logiciels dédiés à la gestion de la relation client • Développer une argumentation commerciale efficace

## Contenu et modalités d'organisation

Le(la) titulaire du TP Conseiller Commercial aime convaincre et négocier. Il(elle) utilise les différentes techniques de prospection (physique, téléphonique) pour vendre les services ou les produits de son entreprise. Programme : 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 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

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00510792	du 16/09/2024 au 04/07/2025	Cognac (16)	CMA FORMATION COGNAC		MON COMPTE FORMATION	FPC