Ref. formation 202505320231

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services - Bloc de compétences du titre professionnel Conseiller commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Deux profils sont possibles:1) Niveau classe de 1re/terminale ou équivalent.2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent, avec une expérience significative de la vente.Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitableConnaissances de base des outils informatiques, bureautiques, internet et médias sociaux.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son imageConseiller le client en conduisant l'entretien de venteAssurer le suivi de ses ventesFidéliser en consolidant l'expérience client

Contenu et modalités d'organisation

Représenter l'entreprise Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métierDéfinir le panorama des médias sociauxSuivre l'évolution de l'offre et des usages produits/services par une démarche de veille continueValoriser l'offre de produits et de services de l'entreprise sur les sites marchands et les médias sociauxAppliquer le droit du web et la réglementation CNIL et RGPDConseiller le client en conduisant l'entretien de ventePréparer son entretien de vente et ses outils d'aide à la venteSe présenter, présenter l'entreprise en prenant en compte les situations possibles de handicapConseiller et vendre des produits et des servicesConnaître et proposer les programmes et services de fidélisation de l'entreprisePrésenter les différents moyens de paiement et les modalités de financement avant de prendre congéAnalyser ses entretiens de vente et sa pratique professionnelle dans une démarche d'amélioration continue Assurer le suivi de ses ventesConnaître le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commercialeUtiliser les outils de gestion de la relation clientSuivre l'évolution de la commande et informer le clientTransformer les insatisfactions en opportunitésAborder sereinement les situations de stress en toute circonstanceFidéliser en consolidant l'expérience clientConnaître les enjeux de la fidélisation pour l'entrepriseDéterminer les fondamentaux de la démarche marketingDistinguer le marketing stratégique du marketing opérationnel pour s'approprier la politique commerciale de l'entrepriseÉvaluer l'expérience client, analyser les résultats et proposer un plan d'actionsS'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience client Période en entreprise d'une durée minimale de 140h Session de validation

Commentaires sur la durée hedmomadaire
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable

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

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00599634	du 09/06/2027 au 02/09/2027	Niort (79)	AFPA NIORT		MON COMPTE FORMATION	FPC