

# Prospecter un secteur de vente - Bloc de compétences du titre professionnel Conseiller commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

AFPA ENTREPRISES  
MC\_PSR\_NOUVELLE\_AQUITAINE@AFPA.FR

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salaré(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

Assurer une veille professionnelle et commercialeMettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activitéMettre en oeuvre la démarche de prospectionAnalyser ses performances commerciales et en rendre compte

## Contenu et modalités d'organisation

Assurer une veille professionnelle et commercialeConnaître les différents contextes de la vente de services et de produitsOrganiser une démarche de veille continue pour suivre l'évolution de l'offre et des usagesDéterminer les fondamentaux de la démarche marketingMener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchandeMettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activitéRépartir son activité en fonction du plan d'actions commerciales de l'entreprise et des objectifs fixésConstituer un fichier clients/prospects avec une vision omnicanaleOrganiser et planifier son activité commerciale en appliquant les principes de la gestion de projetMettre en oeuvre la démarche de prospectionCibler une liste de prospects et réaliser un mailing, email ou e-mailingCommuniquer commercialement par téléphoneCommuniquer via les médias sociaux en veillant à son « personal branding » et à l'e-réputation de l'entreprise dans une démarche de social sellingPlanifier et organiser des visites de prospects et de clientsParticiper à une manifestation commercialeAnalyser et exploiter ses résultats de prospectionAnalyser ses performances commerciales et en rendre compteConnaître la démarche de résolution de problème ou démarche d'amélioration continueCollecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performanceRenseigner un tableau de bord et calculer les variations économiques à l'aide d'un tableurAnalyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer des ajustementsRendre compte de son activité et présenter ses résultats en réunion d'équipe Période en entreprise d'une durée minimale de 140h Session de validation

Commentaires sur la durée hebdomadaire

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)**

## Et après ?

Suite de parcours

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00599693	du 22/03/2027 au 04/06/2027	Niort (79)	AFPA NIORT		Non éligible	FPC