

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 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

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 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)



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
00656347	du 23/02/2026 au 06/05/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00656348	du 27/04/2026 au 09/07/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00656349	du 29/07/2026 au 14/10/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00656350	du 28/09/2026 au 09/12/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC

00656351

du 30/11/2026 au
16/02/2027

Pau (64)

AFPA PAU

MON
COMPTE
FORMATION

FPC