

Conseiller Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION
MORE-CHEVALIER Pauline
05.56.44.58.68
fl@modula-formation.com

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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Prérequis / Niveau souhaité : Niveau CAP/BEP ou expérience professionnelle dans ce secteur.aisance orale et maîtrise du français écrit. Si vous e?tes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Développer les compétences nécessaires pour prospector un secteur, conduire des actions commerciales, vendre et suivre les ventes, et fidéliser en environnement omnicanal, dans le respect de la politique commerciale et des procédures de l'entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

CCP 1 : Prospector un secteur de vente Assurer une veille professionnelle et commerciale : • Veille concurrentielle et informationnelle : outils, méthode, sélection/tri/synthèse, diffusion. • Analyse du positionnement concurrentiel et des évolutions marché/offre. • Exploitation d'avis clients/réseaux sociaux et utilisation d'outils numériques (dont IA) pour soutenir l'activité commerciale. Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité : • Lecture et appropriation du Plan d'Action Commercial, priorisation et synchronisation des actions. • Organisation des tournées, optimisation des déplacements (géolocalisation, itinéraires). • Procédures internes / politique commerciale / sobriété numérique. Mettre en œuvre la démarche de prospection : • Plan de prospection, segmentation/avatars, scripts, prise de RDV, relances. • Prospection omnicanale + social selling (contenus, animation de communauté, indicateurs). • RGPD et règles liées à la gestion des fichiers numériques. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte : • KPI commerciaux, analyse d'écart, logique d'amélioration continue. • Communication managériale : compte rendu, synthèse, recommandations. CCP 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et services Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image • Posture, codes de représentation, messages clés, supports (stand, pitch, présentation). • Présence professionnelle et communication commerciale sur réseaux sociaux (cadre entreprise Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente : • Mener la découverte, argumenter avec supports adaptés, traiter objections, conclure. • Intégrer la prise en compte d'éventuelles situations de handicap dans la conduite d'entretien. Assurer le suivi de ses ventes : • Suivi client, traçabilité, coordination interne, gestion des réclamations. Fidéliser en consolidant l'expérience client : • Expérience client, plan de contact, offres promo ciblées, invitations, suivi indicateurs. À la fin de ce parcours de formation, le stagiaire en formation prépare et passe l'examen du Titre professionnel de niveau 4 (Bac) de Conseiller Commercial : • Épreuve de synthèse basée sur une mise en

...
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

Poursuite sur le Titre Professionnel Négociateur Technico Commercial (niveau 5) Métiers visés : Conseiller commercial, Agent commercial, Assistant commercial

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00661597	du 01/01/2026 au 31/12/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC