



FICHE DIPLÔME

VENTE - COMMERCE

Réf : FLVC_13

TP CONSEILLER COMMERCIAL

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.



Formation certifiante



Niveau 4



Éligible au CPF



Format de formation

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.

Durée

Cursus de 6 mois à 2 ans selon niveau d'études et expérience.

Formation accessible en bloc de compétences.



PRÉREQUIS :

- être titulaire d'un CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent



OBJECTIFS :

- 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



POUR QUELS MÉTIERS ?

- Vendeur et/ou vendeur spécialisé,
- Chef de vente,
- VRP/Commercial,
- Téléconseiller/télévendeur



EFFECTIFS

12 personnes par groupe de métier.



PUBLIC

Tout public éligible à l'apprentissage, à la professionnalisation ou en reconversion.



TARIFS

Public apprenti :

Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion :

Formation prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

CGV consultables sur notre site web.



DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Contrats d'apprentissage :
Préinscription en ligne dès mars. Début de formation de fin août à début novembre.

Autres publics :
Inscription sur prescription (Pôle emploi, mission locale, entreprise...).



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.



DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement. Toute demande tout au long de l'année sera étudiée selon les places disponibles.



LIEU DE FORMATION

CFA CMA Nouvelle Aquitaine



PROGRAMME

Au Centre de formation

- Communiquer à l'aide du numérique
- Gérer un portefeuille client
- Prospecter un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services

En entreprise

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Prospecter à distance ou physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille de client
- Organiser l'activité commerciale

Retrouvez
l'ensemble de
nos formations
en ligne



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les + de notre CFA

Nos techniques d'animation

- Accès à la mobilité européenne via le programme ERASMUS+ ;
- Laboratoires d'application dotés de matériel professionnel adapté à l'évolution des métiers ;
- Partenariats locaux pour l'approvisionnement en matières premières ;
- Accès à des concours professionnels.



ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.



SUIVI

Des bilans sur le parcours de formation en centre et en entreprise tout au long de la formation. Un lien et des échanges réguliers avec le tuteur en entreprise sont établis : visites, livret de suivi,...



ÉVALUATION

Evaluation par certificats de compétences professionnelles (CCP) et un jury final



APRÈS VOTRE DIPLÔME

FORMATION

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NIVEAU 5

FORMATION

BTS MCO (MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL)

D'autres poursuites de formation sont envisageables après étude de votre parcours



Voir la fiche
filière



CONTACTEZ-NOUS !

CMA Nouvelle-Aquitaine
46 rue Général de Larminat
CS 81423 - 33073 Bordeaux cedex

☎ 30 06

www.cma-nouvelleaquitaine.fr



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région
1ER RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT



Cofinancé par
l'Union européenne

L'Europe
s'engage
en Nouvelle-
Aquitaine



Chambre
de
Métiers
et de
Artisanat
NOUVELLE-AQUITAINE

