

Domaine : Commerce

Public : tout public

Prérequis : Cette formation est ouverte à tout public titulaire d'un diplôme de niveau 3, CAP ou BEP ou équivalent.

Délais d'accès : Deux sessions de formation par an.

Durée initiale : environ 6 mois (100% formation + stage)

Durée alternance : 12 mois (75% entreprise + 25% formation)

Durée : individualisée selon dossier

Tarif : à partir de 10€/heure HT*

**Hors montage du dossier et conseil sur les dispositifs de financement*

**Prix réservé inter-entreprise à Lyon*

Groupe : 2 à 10 personnes

Objectifs de la formation :

Prospecter des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client et atteindre les objectifs fixés.

Valoriser les produits et les services référencés de l'entreprise et conseiller les prospects clients pour conclure des ventes.

Acquérir les compétences commerciales nécessaires au métier de conseiller.e commercial.e.

Préparer les épreuves du titre professionnel de conseiller.e commercial.e

Aptitudes :

• Connaître l'environnement de travail lié au poste

Compétences :

• Prospecter un secteur de vente

• Vendre en face à face

• Fidélisation d'un porte feuille client

Méthodes mobilisées :

• Formation présentielle

• Apports théoriques et expérientiel

• Exercices pratiques (Atelier et gamification)

Nous mettons à disposition des stagiaires une salle informatique, équipée d'une connexion internet, d'un tableau blanc, d'un paperboard, ainsi que d'un vidéoprojecteur.

Chaque stagiaire reçoit un support de cours.

Modalités d'évaluation :

• Évaluation intermédiaire

• Dossier professionnel

• Entretien avec le jury

Accessibilité : En mesure de prendre les dispositions nécessaires pour accueillir toutes personnes en situation d'handicap.



Titre Professionnel – Conseiller.e commercial.e

Contenu pédagogique :

CCP 1 : Prospector un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance et physiquement
- Analyser ses performances commerciales et les communiquer à ses managers

CCP 2 : Vendre en face-à-face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidélisation de son porte feuille client

Le Plus de PLATINIUM:

- Préparation à la recherche d'emploi/ stage
- Remise à niveau sur les modules:
 - Écrit professionnelle et français
 - Communication non violente
 - Gestion de situation délicate
 - Prise de parole en public
 - Préparation aux examens

Platinum

24, rue Domer 69007 LYON - Tél : 04 37 28 09 10 - Fax : 04 37 28 05 06
jpbondard@platinumformation.com - www.platinumformation.com