

Formation Conseiller(ère) Commercial



OBJECTIFS

Le/la conseiller(ère) commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il/elle actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'entreprise et de ses concurrents pour apporter un conseil adapté aux demandes des prospects/clients et pour développer une argumentation commerciale efficace.

Le/la conseiller(ère) commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. L'emploi nécessite souvent des déplacements et une adaptation aux horaires de présence des prospects/clients. Il/elle utilise couramment les outils digitaux pour communiquer

PROGRAMME

Ce titre est composé de 2 blocs de compétences. Chacun peut être validé indépendamment.

Bloc 1 : Prospecter un secteur de vente

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

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vous êtes encadré par votre responsable pédagogique. Vous bénéficiez d'un parcours personnalisé correspondant à vos capacités et compétences. Les séances de formation sont ainsi animées par un spécialiste métier, possédant à minima un diplôme de niveau V Européen ou expert reconnu. Vous pouvez suivre un parcours flexible alternant des phases de face à face, en groupe ou des travaux à distance (vidéo-conférence, plateforme e-learning, projets tutorés...).

PROFIL FORMATEUR

Professionnel expérimenté maîtrisant les outils pédagogiques.

SUIVI ET VALIDATION

Trois évaluations en cours de formation, un Livret d'évaluation obligatoire et un examen final devant un jury professionnel.

LIEU DE FORMATION

IPulse Formation 7 rue
Jean Mermoz 78000
VERSAILLES
(Site accessible aux
personnes en situation
de handicap)

DURÉE

645 heures maximum
personnalisées.
Formation continue de 6
mois à 1 an.
Formation en alternance
de 6 mois à 2 ans.

EFFECTIF

Accompagnement
individuel
Sessions : mars et
septembre
Alternance : entrées et
sorties permanentes

CONTACTS

Service formation
09 74 97 47 25
1pulseformation@gmail.com
Réfèrent handicap
07 39 43 43 77