

CONSEILLER COMMERCIAL

Formation éligible CPF



Aucun prérequis



300h à 700h



Labège



Certifiant

Le parcours CONSEILLER COMMERCIAL est éligible au Compte Personnel de Formation et permet d'obtenir une certification délivrée sous l'égide du Ministère du Travail. L'obtention de cette certification, qui atteste de la maîtrise de compétences spécifiques, est conditionnée à la réussite d'un examen final qui se déroule devant jury, au terme du parcours de formation ou VAE.

❑ Objectifs

- Savoir démarcher efficacement un client dans le cadre d'une prospection
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente dans l'optique de conclure
- Savoir organiser et piloter son activité commerciale

❑ Moyens Pédagogiques

Cette formation est dispensée en **groupe réduit (2 à 8 personnes maxi)** afin de favoriser la mise en pratique et optimiser ainsi l'efficacité de la formation. Elle fait également intervenir un grand **panel de moyens pédagogiques** destinés à aider le stagiaire dans sa démarche d'acquisition des savoirs et des savoir-faire: exercices, cas d'entreprise, jeux de rôle, vidéos, mises en situation.

❑ Programme

Module 1 - Introduction à la Vente

Objectifs :

Découvrir et comprendre la vente et ses caractéristiques actuelles à travers son Histoire.

Thématiques abordées :

- Chronologie historique
- Origines et naissance de la vente
- Evolution et développement de la vente
- Panorama des techniques de vente dans l'histoire

Module 2 – Booster ses ventes grâce au Marketing

Objectifs :

Comprendre l'intérêt du Marketing dans la création d'entreprise

Apprendre à utiliser les techniques du Marketing pour assurer la pérennité de son projet

Thématiques abordées :

- Définition et vocabulaire Marketing
- Place du Marketing dans l'entreprise
- La Démarche Marketing
- Connaître son environnement interne et externe
- Matrice SWOT et stratégie Marketing
- Segmentation, Ciblage, Positionnement
- Marketing Mix

Module 3 - La prospection efficace

Objectifs :

Apprendre à démarcher les clients

Thématiques abordées :

- Les raisons d'être de la prospection
- Les interlocuteurs de la prospection et le système de décision
- Méthodologie de la prospection téléphonique
- Déroulé de l'appel téléphonique de prospection
- Face aux remarques et objections
- Le langage adapté à la prospection: "des mots pour le dire"

Module 4 - Social Selling : gagner ses premiers clients en ligne

Objectifs :

Découvrir l'univers du Social Selling

Savoir mettre en œuvre les techniques du Social Selling

Thématiques abordées :

- Etablir une présence sur les réseaux sociaux
- Trouver des prospects
- Créer de l'engagement
- Outils et Ressources du Social Selling

Module 5 - Réussir ses entretiens de vente

Objectifs :

Apprendre à mener un entretien de vente

Thématiques abordées :

- Valoriser ses atouts et ses différences grâce au positionnement marketing
- Présentation et comportement face au client
- Décoder les motivations de son interlocuteur : SONCAS
- Créer un contexte favorable à l'échange
- Les grands principes de la vente
- La vente situationnelle
- Techniques de la vente ajustée
- Technique de la vente persuasive
- Technique de la vente par référence

Module 6 - Les clés de la négociation commerciale

Objectifs :

Découvrir et manier l'art de la négociation

Thématiques abordées :

- Définition et vocabulaire de la négociation
- Préparer sa négociation
- Conduire et réussir sa négociation commerciale

Module 7 - Piloter la performance commerciale

Objectifs :

Apprendre à interpréter les chiffres-clés de performance commerciale

Savoir engager les actions correctives adéquates

Thématiques abordées :

- Enjeux et objectifs du suivi de la performance commerciale
- Définition des indicateurs-clés de suivi de la performance commerciale
- Principales méthodes d'analyse et de lecture

❑ Public concerné

Commerciaux débutants souhaitant acquérir les bases de la vente et/ou affiner leurs compétences commerciales pour accéder au poste de Commercial ou gérer une activité commerciale.

❑ Pré-requis & Conditions d'accès

Aucun pré-requis ni conditions d'accès ne sont exigés pour suivre cette formation. Un ordinateur portable équipé de la suite office est obligatoire pour suivre cette formation.

❑ Evaluation des connaissances et mesure de la satisfaction

- Les stagiaires sont évalués à l'issue de chaque module.
- L'organisme est évalué à chaud en fin de module puis en fin de parcours formation

❑ Sanction(s)

- Attestation de formation
- Certification de Niveau IV équivalent Bac/Bac+1 (sous condition d'obtention)

Ceci est un exemple de programme. Chaque stagiaire bénéficie d'un parcours sur-mesure constitué en fonction de ses besoins.