

CONSEILLER COMMERCIAL

Formation certifiante RNCP 37717

 350h à 500h

 Présentiel / distanciel

 Handicap friendly

 Certifiant

Le parcours CONSEILLER COMMERCIAL conduit au Titre Professionnel du même nom, inscrit au RNCP et délivré 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.

□ Contenu du Titre Professionnel

Le Titre Professionnel CONSEILLER COMMERCIAL est composé de 2 blocs de compétences, appelés Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- CCP1 - " Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale"
- CCP2 - " Vendre en face à face des produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers"

Le candidat a la possibilité de capitaliser un ou plusieurs blocs de compétences (CCP) pour accéder au titre.

□ Objectifs

- Démarcher efficacement un client dans le cadre d'une prospection
- Appliquer les étapes de l'entretien de vente dans l'optique de conclure
- Organiser et piloter son activité commerciale

□ Moyens Pédagogiques

Cette formation est dispensée en **groupe réduit (2 à 8 personnes maxi en présentiel)** 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.



COURS
PRESENTIELS



TRAINING EN
LIGNE



JEUX DE ROLE



EXERCICES & MISE
EN APPLICATION



ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL



TUTORAT

Les supports de cours sont mis à la disposition des candidats sous format numérique via la plateforme d'e-learning EGILEARN

□ Programme

MODULE 1

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 2

Réussir ses entretiens client

Objectifs :

Adopter un comportement orienté client
Appliquer les techniques de vente, de la prise de contact à la conclusion

Thématiques abordées :

- Décoder les motivations de son interlocuteur
- Créer un contexte favorable à l'échange
- La vente situationnelle
- Apprendre à détecter les attentes clients
- Les bonnes attitudes à adopter en clientèle
- Gérer les situations conflictuelles face à un client

MODULE 3

Faire adhérer et mieux convaincre grâce au DISC®

Objectifs :

Diagnostiquer ses talents personnels et ses axes d'évolution
Trouver son style de communication

Thématiques abordées :

- Découvrir les 4 couleurs du modèle DISC
- Mieux se connaître avec le DISC
- Comprendre les autres au travers du DISC
- Adapter sa communication grâce au DISC

MODULE 4

La prospection des vendeurs d'élite

Objectifs :

Décrocher des rendez-vous clients

Thématiques abordées :

- Les différents outils de prospection
- Intérêts de LinkedIn
- Les clés pour prospecter sur LinkedIn
- Identifier les prospects-cibles et entrer en contact
- Techniques de prise de rendez-vous par téléphone

MODULE 5

Le Social Selling ou la prospection 4.0

Objectifs :

Découvrir l'univers du Social Selling

Mettre en œuvre les techniques du Social Selling sur son propre compte

Thématiques abordées :

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

MODULE 6

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

MODULE 7

Organiser son activité commerciale au quotidien

Objectifs :

Savoir organiser son activité dans le respect du plan d'actions commerciales de l'entreprise
Être capable de définir les moyens adéquats pour atteindre les objectifs fixés par l'entreprise

Thématiques abordées :

- Définition et enjeux du PAC
- Mettre en œuvre le PAC en entreprise
- Panorama des missions du conseiller commercial au quotidien
- Planifier, organiser et prioriser ses actions commerciales

MODULE 8

JOB'Lab - Formation en immersion professionnelle

Le programme prévoit des journées d'immersion en entreprise, sous la supervision de l'organisme de formation et d'un tuteur professionnel qui se porte garant de l'acquisition par le stagiaire des techniques et de la culture du métier qu'il découvre.

Cette période d'immersion de 280h est obligatoire pour présenter l'examen au titre.

 Les JOB'Lab ne font pas l'objet d'une facturation par EGIDEA Formation.

☐ Public concerné et débouchés

Conseiller commercial, attaché commercial, commercial, prospecteur commercial, délégué commercial, en B to B ou B to C, souhaitant acquérir les bases du métier et/ou affiner ses compétences dans le cadre du développement d'une activité commerciale.

☐ Pré-requis & Conditions d'accès

Maîtrise orale et écrite de la langue française. Connaissances de base en bureautique et web. Pas de diplôme spécifique requis. Un ordinateur portable équipé du pack office est nécessaire au bon déroulement de la formation.

☐ Modalités et délais d'accès

- Sélection : sur entretien
- Délai d'accès : 3 semaines

☐ Evaluation des connaissances

Les candidats sont évalués à l'issue de chaque module et en cours de module (QCM, questions de réflexion, étude de cas)

☐ Mesure de la satisfaction client

Un questionnaire de satisfaction est remis au candidat en fin de module ainsi qu'un questionnaire de satisfaction générale au terme du parcours de formation

☐ Sanction(s) et passerelles

- Attestation de formation
- Certification de Niveau IV équivalent Bac/Bac+1 (sous condition de présentation et d'obtention)
- Passerelle possible vers un parcours universitaire de niveau Bac/Bac+1

☐ Accès handicap

Locaux et parcours sont accessibles aux personnes handicapées. Merci de nous préciser si cela est votre cas afin que nous puissions adapter notre prestation à vos besoins.

☐ Taux de réussite et de présentation à l'examen

- Taux de réussite : 100% (Année 2023)
- Taux de présentation : 67% (Année 2023)

☐ Date d'enregistrement de la certification : 11/07/2023

☐ Tarif

A partir de 35€ HT/heure. Votre contact : Delphine MINASSIAN – **09 86 09 98 78**

Ceci est un exemple de programme. Chaque candidat bénéficie d'un parcours personnalisé constitué en fonction de ses besoins.