



FORMATION DIPLÔMANTE

INFORMATIONS PRATIQUES

TYPE DE DIPLÔME

Titre Professionnel - Niveau IV (Bac)

«Conseiller commercial»

Formacode 34560 - VRP



PUBLIC : Demandeurs d'emploi, personnes en reconversion, salariés ayant un fort intérêt pour la vente et le commercial

LIEU : 18 avenue Jean Monnet - 12000 Rodez

DURÉE ET RYTHME

20 semaines dont 6 semaines en entreprise

CONTACT

• Référent pédagogique : **Fabien KALA**

• Référent administratif : **Sylvie DELMAS**



FORMEZ-VOUS À UN MÉTIER QUI RECRUTE !

Vous avez le sens du contact ? Vous avez des facilités d'écoute, d'échange et de dialogue ? Vous aimez les défis ?

Le métier de conseiller commercial est fait pour vous !

Votre mission sera de prospector des entreprises et des particuliers pour développer votre portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Vous aurez des objectifs de résultats.

Pour cela, vous devrez prospector le client jusqu'à l'acte de vente, préparer le devis ou le bon de commande et assurer un contact direct et durable avec le client une fois la vente réalisée.

MÉTIER ET COMPÉTENCES VISÉS : *Conseillère commerciale, Attaché-e commercial-e, Commercial-e, Prospecteur-ice commercial-e, Chef de vente*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospector un secteur de vente et organiser son activité commerciale
- Vendre en face à face des produits et des services aux entreprises et aux particuliers

PROGRAMME

MÉTIER ET ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL : les compétences du conseiller commercial et conditions d'exercice du métier.

ORGANISER ET OPTIMISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE GRÂCE AUX OUTILS NUMÉRIQUES : maîtriser les outils bureautiques, numériques et logiciels pour mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.

PROSPECTION COMMERCIALE : connaître et utiliser les méthodes de prospection physique et téléphonique.

RÉPRÉSENTER L'ENTREPRISE ET VALORISER SON IMAGE : politique commerciale de l'entreprise, communication écrite et orale, principes de communication interpersonnelle, profil digital et réseaux sociaux, e-réputation

ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES - SUIVI VENTES - REPORTING : calculs commerciaux, analyse des résultats, compte rendu de visite commerciale et de document de synthèse, reporting, gestion du temps.

CONNAÎTRE SON MARCHÉ ET ASSURER UNE VEILLE PROFESSIONNELLE ET COMMERCIALE : l'offre de l'entreprise et évolution du secteur, marché de l'entreprise, son marché, sa stratégie marketing et politique commerciale. Développer son e-réputation. Réalisation d'un document de présentation d'un système de veille qui sera présenté au jury d'examen.

MENER UN ENTRETIEN DE VENTE ET FIDÉLISER SON CLIENT : maîtriser les étapes d'une démarche commerciale, savoir mener un entretien de vente, négocier et conclure la vente. Réalisation d'un document de présentation d'une action de fidélisation qui sera présenté au jury d'examen.

PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL : mise en oeuvre d'un projet concret de développement commercial

STRATÉGIE PROFESSIONNELLE : stratégie numérique de recherche de stage et d'emploi, mission en entreprise de 6 semaines

CERTIFICATION : préparation à l'examen du titre professionnel « Conseiller Commercial » et session d'examen

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES



DE BGE

40 ans d'expérience, un réseau de chefs d'entreprise, une équipe de formateurs qualifiée



ADMISSION / INSCRIPTION

Dossier de candidature et inscription en ligne sur formation.bgeso.fr

Participez à une **réunion d'information** suivie d'un **entretien individuel** (sélection et test)

FINANCEMENT / RÉMUNÉRATION

Demandeurs d'emploi : formation financée par la Région Occitanie (selon critères d'éligibilité et quota de places)

Autres : nous consulter

Rémunération : Pôle Emploi ou rémunération Région (selon critères d'éligibilité, assiduité et quota de places)



PRÉ-REQUIS

- Niveau V (CAP-BEP) validé et 3 ans d'expérience professionnelle en achat / vente ou Niveau IV (Bac) validé avec 1 an d'expérience en achat / vente
- Avoir un fort intérêt pour la relation client ainsi qu'un projet professionnel validé dans le domaine commercial, aisance de contact, bonne élocution, bonne présentation
- Maîtrise de la langue française écrite et orale, capacité rédactionnelle, savoir utiliser un ordinateur



COMME PIERRE, DEVENEZ CONSEILLER COMMERCIAL



Ce que j'apprécie le plus dans mon métier, c'est d'être en contact permanent avec mes clients, de pouvoir les renseigner, les orienter et les accompagner dans leurs demandes.

Être à l'écoute de mes clients, de leurs besoins, leur proposer une offre adaptée, c'est très gratifiant ! »



BGE RODEZ 18 avenue Jean Monnet - 12000 RODEZ
05 65 73 11 01 - bge12@creer.fr

