

## TP CONSEILLER COMMERCIAL (H/F)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### NIVEAU

Niveau de sortie : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

### NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : titre professionnel  
Ouverture possible suite de parcours :  
Chef de produits et offres;  
Responsable commercial

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.  
Durée en centre : 550 heures  
Durée en entreprise : 200 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 04/11/2019 au 03/04/2020.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94  
Lycée Paul BERT  
1 RUE DU GUE AUX AUROCHS  
94700 Maisons Alfort  
gmte94@ac-creteil.fr  
Tél : 0141790253

### CONTACT

Sophie Stefanka  
gmte94.bert@ac-creteil.fr

### TARIFS

Nous consulter

### OBJECTIFS

Préparer les blocs de compétences constitutifs du titre professionnel Conseiller Commercial de niveau IV

1. Prospecter un secteur de vente
2. Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

### CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du titre Conseiller commercial peut travailler dans tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement. Les différentes dénominations des emplois sont : conseiller commercial ; attaché commercial ; commercial ; prospecteur commercial ; délégué commercial.  
Codes des fiches ROME les plus proches : D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers; D1404 : Relation commerciale en vente de véhicules ; D1501 : Animation de vente

### PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.  
Niveau d'entrée : niveau V (CAP, BEP)  
Expérience professionnelle dans le commerce  
Bonnes capacités relationnelles et d'écoute

### MODALITES DE RECRUTEMENT

Information collective- tests - entretien  
Veuillez nous contacter par tel au 01 45 16 19 19 ou par mail : gmte94@ac-creteil.fr

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour  
Entreprise  
Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

### CONTENUS

#### Bloc de compétences n° 1 : Prospecter un secteur de vente

- ▶ Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- ▶ Prospecter à distance
- ▶ Prospecter physiquement
- ▶ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#### Bloc de compétences n° 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
- ▶ Fidéliser son portefeuille client

#### Bloc de Compétences transversales de l'emploi

- ▶ Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés
- ▶ Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale
- ▶ Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale