PROGRAMME COMMERCE

TITRE PROFESSIONNEL - CONSEILLER COMMERCIAL (CC)

TP CC



Rejoignez notre formation TITRE PRO CONSEILLER COMMERCIAL et développez vos compétences en vente pour devenir un expert reconnu. Grâce à un rythme alterné de formation en centre et d'immersion en entreprise, vous acquerrez une expérience précieuse qui vous préparera à exceller dans votre carrière. Cette formation est idéale pour ceux qui souhaitent transformer leur motivation en expertise commerciale solide.

PUBLIC CIBLE

- Professionnels du commerce souhaitant développer leurs compétences
- Jeunes diplômés visant une carrière commerciale
- Salariés désirant évoluer vers des postes de conseil
- Personnes motivées par la relation client et la vente
- Acteurs du commerce cherchant à formaliser leur expertise

PRÉREQUIS

- Niveau 3 requis
- Motivation pour le métier
- Engagement en alternance
- Capacités d'adaptation
- Sens du service client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de
- services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des
- entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils
- de communication numériques ou en face à face afin de
- développer son portefeuille client et le chiffre d'affaire de
- l'entreprise. Il valorise l'image de l'entreprise .Afin de fidéliser son
- portefeuille client, le conseiller commercial analyse et anticipe les
- besoins du client afin de proposer des offres commerciales
- personnalisées.
- A l'issue de cette formation, vous serez capable de prospecter
- un secteur de vente :
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et
- organiser son activité
- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre

- compte
- A l'issue de cette formation, vous serez capable d'
- accompagner le client et lui proposer des produits et des
- services :
- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de
- son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir des compétences en prospection commerciale
- Maîtriser les outils de vente et de négociation
- Développer une approche client efficace et personnalisée
- Savoir adapter l'offre aux besoins des clients
- Construire des relations durables avec les clients
- Appréhender les spécificités du marché ciblé
- Optimiser les performances commerciales
- Favoriser une communication claire et persuasive

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Supports numériques interactifs
- Études de cas concrètes
- Simulations de vente
- Ateliers collaboratifs
- Conférences de professionnels du secteur
- Accès à une plateforme d'e-learning
- Accompagnement personnalisé en alternance
- Utilisation d'outils de prospection digitale
- Mise en situation en milieu professionnel
- Suivi régulier des compétences acquises

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Introduction au métier de conseiller commercial
- Techniques de prospection commerciale
- Maîtrise des outils de CRM et gestion des leads
- Stratégies de négociation et techniques de vente
- Développement de la relation client et fidélisation
- Approche éthique et légale des pratiques commerciales
- Savoir-être et communication professionnelle
- Analyse des besoins du client et proposition de solutions
- Suivi des performances commerciales et reporting
- Pratique et mise en situation en entreprise

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Rythme : Rythme de l'alternance : 1 à 2 jours parsemaine en UFA et 3 à 4 jours enentreprise. Le calendrier peut varier pourtenir compte des périodes d'activitéfortes en entreprise. Le calendrierd'alternance est remis lors del'inscription.
Entrées et sorties permanentes : Non