

CONSEILLER COMMERCIAL

100% en Alternance

Public :

contrat d'apprentissage pour les personnes jusqu'à 29 ans révolus, et contrat de professionnalisation pour les personnes de 30 ans et plus.

Formation :

en 1 an, à durée ajustable selon les besoins, avec des modalités d'évaluation accessibles aux candidats de niveau Bac.

Lieu de la formation :

Oxademy, 2-4 Bd du Général de Gaulle, 94270 Le Kremlin-Bicêtre.

À propos

Cette formation délivre le titre professionnel "Conseiller commercial" de niveau 4, enregistré au RNCP sous le n°37717, avec la date d'échéance de l'enregistrement au 31/07/2028 avec le certificateur suivant : le Ministère du Travail du Plein emploi et de l'Insertion

Modalité de la formation

- Présentiel ou Distanciel

Modalités d'évaluation

- ECF évaluations passées en cours de formation.
- Evaluation des acquis : tout au long du parcours, (mises en situation, quiz, études de cas) Délibération du jury sur la base du :
- Dossier Professionnel (DP)
- Le diaporama
- Les 5 fiches techniques de produits et ou de services
- Des résultats aux épreuves de la session d'examen Evaluation satisfaction :
- Enquête de satisfaction stagiaire

Handicap

Sur entretien uniquement afin d'évaluer les aménagements à prévoir.



Modalités et délais d'accès à la formation

Les modalités comportent : un entretien individuel ou collectif physiquement ou à distance
• Se lon les places disponibles. Contactez nous pour plus d'informations

Durée et tarif

La formation dure 12 mois, ajustables selon les besoins.

En alternance (apprentissage ou professionnalisation), elle est entièrement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais : ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

Modalités et délais d'accès à la formation

Être capable d'appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise. Être capable d'appliquer le plan d'actions commerciales de l'entreprise
Être capable de concevoir des publications adaptés aux médias de communication de l'entreprise.
Être capable d'analyser l'activité commerciale et présenter les résultats.

Moyens pédagogique

Formation modulaire. Entretiens pédagogiques Moyens pédagogiques : Diaporama - Support de cours Accueil des stagiaires dans une salle dédiée et équipée (WIFI, table chaise, ordinateur adapté, TV, câble HDMI).

Méthodes pédagogiques

Une pédagogie orientée projet. Les matins sont réservés aux cours théoriques et les après-midis sont dédiés au développement de leur business game. L'intérêt, c'est la mise en application du cours théorique dans un contexte réaliste en offrant une expérience pratique et immersive qui permet aux élèves d'être acteur de leur apprentissage. Celui-ci est fondé sur leur entreprise d'accueil.

Programme détaillé y compris la modularisation

JOUR 1 JOURNÉE D'INTEGRATION : Accueil, présentation des objectifs de formation, présentation de la certification, des livrables, connaissance de l'environnement professionnel.

INTRODUCTION :

Module U1 : Introduction à la culture d'entreprise. Objectif : Découvrir l'environnement d'une entreprise ainsi que le pôle commercial.
Module U2 : Stratégie commerciale d'une entreprise Objectif : Comprendre l'environnement de travail du commercial. Module U3 : Adopter la sobriété numérique. Objectif : Comprendre la sobriété numérique Module U4 : Le volet handicap Objectif : Inclure le handicap dans ses pratiques professionnelles. L'ensemble des blocs (2 au total) permet d'accéder

BLOC 1 : Prospecter un secteur de vente
CP1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale

CP2 : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité CP3 : Mettre en œuvre la démarche de prospection
CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
CP5 : Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
CP7 : Assurer le suivi de ses ventes
CP8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
CP9 : Fidéliser en consolidant l'expérience client

En suivant les deux blocs, on obtient le titre professionnel de niveau 4, Conseiller commercial (CC). Chaque bloc, Vente ou Services, peut aussi mener à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP). Les CCP permettent ensuite de compléter son parcours pour obtenir le titre complet, valable jusqu'à sa date d'expiration. Les poursuites d'études possibles incluent le Bac+2 Négociateur technico-commercial et d'autres formations en commerce.



<https://seooxademy.fr/>



01.84.23.14.68

HORAIRES

Notre équipe vous accueille du lundi
au vendredi de 9h00 - 18h00