

RNCP : 31005

## Conseiller(ère) Commercial(e)

### Métier

En ciblant une clientèle d'entreprise ou de particulier à partir de critères pertinents, le (la) commercial(e) exploite les potentialités de son secteur. Il (elle) vend en face-à-face des produits et des prestations de services référencées répondant aux besoins de ses clients, en défendant les intérêts de son entreprise. Il (elle) assure le suivi de ses ventes et met à jour les bases de données commerciales de l'entreprise. Il (elle) organise ses déplacements sur son secteur de vente, avec l'objectif de les optimiser. Lors d'un entretien de vente, il (elle) négocie les conditions commerciales dans un cadre défini par sa hiérarchie, et applique les conditions générales de vente de son entreprise. Il (elle) rend compte de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie. Selon l'organisation commerciale de l'entreprise, il (elle) travaille en collaboration avec des assistants commerciaux, des téléprospecteurs, des logisticiens, des comptables et le service administration des ventes. Il (elle) est en relation commerciale avec les prospects, clients et prescripteurs.

### Objectifs de la formation

- Organiser votre activité de prospection sur votre secteur en contactant prospects/clients par téléphone, publipostage, courriels, réseaux sociaux et professionnels ou en face à face.
- Tenir à jour votre fichier client,
- Assurer le suivi de vos ventes et l'actualisation des bases de données commerciales de l'entreprise à l'aide de logiciels dédiés.
- Actualiser régulièrement vos connaissances sur les produits et services de l'entreprise et de ses concurrents pour apporter un conseil adapté aux demandes des prospects/clients et pour développer une argumentation commerciale efficace.
- Créer un profil sur les réseaux sociaux, afin de valoriser l'entreprise.
- Assurer une veille constante sur votre e-réputation et celle de l'entreprise.
- Adopter une posture d'expert-conseil face au prospect/client.
- Identifier le niveau d'information et anticiper les besoins en créant des offres de façon proactive.
- Construire une argumentation individualisée, traiter les objections, négocier, conclure la vente et fixer les étapes ultérieures, lors d'un entretien de vente

### Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

CCP 2509 – Prospecter un secteur de vente :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale;
- 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.

CCP 2510 – 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.

## Déroulé de la formation

Intitulés	Durées indicatives	
	Semaines	Heures
Période d'intégration	1	35
Module 1 : Prospecter un secteur de vente	8	280
Période en entreprise	4	140
Module 2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers	7	245
Période en entreprise	4	140
Session d'examen	1	35

## Certification/Diplôme

- Titre Professionnel de Niveau 4 du Ministère Chargé de l'Emploi composé des 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP). Le stagiaire peut valider le Titre Professionnel (réussite totale) ou un ou plusieurs blocs de compétences (réussite partielle).

## Modalités de certification

- Voir la fiche métier sur : [www.afpar.com](http://www.afpar.com)

## Modalités pédagogiques

Le temps de formation se compose de :

- 70 à 80% de pratique professionnelle (mise en situation sur un plateau technique, études de cas, travaux pratiques,....)
- 20 à 30% de théorie/technologie professionnelle
- Période(s) d'application en entreprise.

## Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis en cours de formation,
- Evaluation des périodes d'application en entreprise,
- Evaluation de la satisfaction.

## Le public éligible

- Demandeur(se) d'emploi à partir de 20 ans
- Si vous avez une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé, veuillez contacter le Point Contact.

L'entrée en formation sera possible sous réserve :

- D'un avis médical favorable à l'exercice du métier.
- De répondre aux exigences des prérequis et d'aptitudes pour entrer en formation.

## Les prérequis

- Les connaissances du niveau de la classe de fin de première de l'enseignement secondaire sont nécessaires.

Deux profils sont possibles :

- Vous avez suivi un enseignement de niveau fin de classe de 1<sup>ère</sup> ou terminale ;

Ou

- Vous êtes titulaire d'un CAP/BEP, TP de niveau 3 (nomenclature Europe, ou V nomenclature 1969) en commerce ou équivalent, avec expérience significative de la vente

Le permis B est souhaitable.

## Les aptitudes requises

- Capacité à travailler en autonomie et en équipe. Force de conviction et de combativité. Facilités d'expression et de négociation.

## Modalités d'accès

1. Inscription :
  - a. Sur le site Internet de l'AFPAR : [www.afpar.com](http://www.afpar.com)
  - b. Dans un des Points Contacts de l'AFPAR,
  - c. Auprès de Pôle Emploi ou de la Mission Locale.
2. Participation à la réunion d'information collective,
3. Passation de tests psychotechniques pour l'identification des aptitudes et connaissances,
4. Entretien avec un(e) psychologue du travail,
5. Décision par une commission de recrutement.

## Délai d'accès

- La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de l'action. Les candidats sont convoqués par ordre de la date d'inscription et en fonction de la liste d'attente.

## Durée de la formation

Durée totale de la formation	945 heures (27 semaines)
Durée en centre de formation	665 heures (19 semaines)
Durée en entreprise	280 heures (8 semaines)

## Parcours de formation proposé

- Formation en présentiel : 35 h par semaine

## Débouchés

- Accès à l'emploi sous des statuts divers, salarié(e) ou vendeur(se) Indépendant(e):
  - Conseiller(e) Commercial(e) (ROME D1402 – D1403)
- L'emploi peut être exercer pour une ou pour plusieurs entreprises.

### Suite de parcours

- Evolution possible vers des postes de Chef(fe) de Vente.

### Equivalences/liens/correspondances avec les certifications d'autres ministères

- Aucune

### Passerelles vers des certifications du Ministère du travail

- Aucune

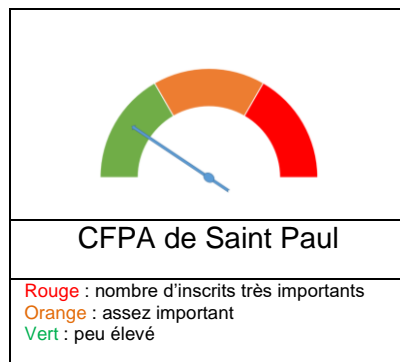
### Financement

- Cette formation est financée avec l'aide du FSE (REACT-UE) et de Région Réunion dans le cadre de la réponse de l'Union Européenne à la pandémie COVID-19.
- La formation est totalement prise en charge pour les demandeurs d'emploi.

### Dates prévisionnelles de la formation et lieu

Lieu	Date de début	Date de fin	Modalité
CFPA de Saint Paul			

### Nombre de demandeurs d'emplois en attente de recrutement pour cette formation



### Indicateurs

Nombre de stagiaires formés	
2019	Effectif : 12

Taux de réussite à la session d'examen	
2019	Validation totale : 100%

Taux d'insertion dans l'emploi à 6 mois après la sortie de formation		
2019	55%	Taux de réponse : 79%

Taux de satisfaction des stagiaires	
2019	90%