



## CONSEILLER·ERE COMMERCIAL·E

### Objectifs de la formation :

Faciliter l'accès à l'emploi à des demandeurs d'emploi vers les métiers de la fonction commerciale et de la vente, en développant la posture professionnelle et les compétences de la relation client en BtB et BtC.

Acquérir une qualification professionnelle de niv 4

### Objectifs pédagogique :

- Promouvoir conseiller et vendre des produits et des services
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection commerciales

### Public visé :

Tout public  
Salariés en CPF  
Contrat de professionnalisation  
Demandeur d'emploi

### Pré-requis :

- Attester d'un niveau 3
- Avoir accompli une 1ère expérience professionnelle dans une fonction commerciale.
- Maîtrise des outils bureautiques
- Détenir un niveau A2 en anglais et en allemand
- Maîtrise du français (vocabulaire + grammaire)
- Mobile (permis B + véhicule) recommandé
- Disposer de bonnes capacités relationnelles

**Accessibilité handicapé :** Oui

### Modalités d'accès :

ICOP (Information collective de positionnement)  
Test de positionnement et entretien

### Type de formation :

Formation qualifiante & certifiante  
Acquisition et développement des compétences

### Debouchés :

conseiller commercial - attaché commercial - commercial - prospecteur commercial - délégué commercial.

### Passerelle :

NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

### Durée de la formation :

908 heures dont 252 heures en entreprise

**Dates :** Nous consulter

### Lieu de la formation :

Saint Louis

essai

### Contenu de la formation :

- Prospector un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services références aux entreprises et aux particuliers
- Compétences employabilité et posture professionnelle
- Postures professionnelles
- Valoriser son image de vendeur spécialisé en prêt à porter
- Les soft skills
- Les techniques de recherche d'emploi & accompagnement
- Usage du numérique en recherche d'emploi

### Méthode :

Interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle, entraînement à la vente.

### Outils :

Supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet et matériel de démonstration professionnel

### Evaluation :

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
2. Des résultats des évaluations passées en cours de formation (QUIZ - QCM - Mises en situations)

### Bloc de compétences :

Possibilité de validation par bloc de compétences

### Validation :

Titre Professionnel du Ministère du Travail - Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGÉFP)  
Niveau 4 - RNCP17435

### Financement :

Pôle Emploi

### Coût de la formation :

10020 euros

## INFO +

Pour toute information contactez nous :  
[candidature@filea.eu](mailto:candidature@filea.eu)

maj 21052022