

CC CONSEILLER COMMERCIAL

BAC

Objectifs de formation

Dans un contexte d'activités commerciales digitalisées, le conseiller commercial doit :

- Prospecter des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client
- Organiser son activité à partir du plan d'actions commerciales
- Valoriser les produits et services référencés
- Apporter un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes
- Veiller constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise

Perspectives métiers

- Conseiller(ère) commercial(e)
- Attache(e) commercial(e)
- Commercial(e)
- Prospecteur(trice) commercial(e)
- Délégué(e) commercial(e)

A l'issue, possibilité de poursuivre ses études par une formation de niveau 5 (bac +2)

Publics candidats

Tout public : jeunes (-29 ans), salariés, demandeurs d'emploi, particuliers

Pre-requis

Niveau 3 (BEP) et/ou expériences significatives de travail dans le secteur

Dispositifs de formation

Alternance : Pro A
Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle
Plan de développement des compétences
Validation des acquis de l'expérience (VAE)
Aide individuelle à la formation (AIF)
Autofinancement

Certification visée

Titre professionnel de Niveau 4 (Bac), délivré au nom de l'État par le Ministère du Travail
Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - RNCP 31005
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Modalités pédagogiques techniques et d'évaluations

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation

Le stagiaire est suivi lors de son alternance par un Tuteur G5 et un tuteur entreprise identifié et formé.

Les stagiaires bénéficient d'un accès aux contenus de leurs parcours de formation, d'une plateforme e-learning, de salles équipées

Méthodes participatives, nombreuses études de cas, TP, mises en situation professionnelle.

L'évaluation se compose de contrôle continu en cours de formation, d'examen final, et de la présentation orale d'un dossier professionnel devant un jury

Durée et organisation

Durée et rythme, en continu et/ou en alternance de formation et de périodes en entreprise, ajustables selon les acquis.

Blended-Learning avec alternance de cours collectifs formation en centre modularisation et adaptations rapides aux conditions d'apprentissage

Parcours accessible aux personnes en situation de handicap

Atouts de G5 Formation

- Un réseau de 7 centres implantés en Rhône-Alpes
- Un accompagnement actif à la stratégie de recherche d'emploi et un accès à notre réseau d'entreprises
- Un accompagnement global du processus recrutement dédié aux entreprises
- Des formateurs issus du milieu professionnel

78% de réussite aux certifications

97% d'apprenant satisfait



Albertville: 04 79 89 92 51; albertville@g5.fr
Lyon: 04 79 60 70 56; lyon@g5.fr
Chambéry: 04 81 10 50 31; chambéry@g5.fr
Grenoble: 04 76 00 70 95; contact@g5.fr

Annemasse: 04 76 00 70 95; annemasse@g5.fr
Saint-Etienne: 04 82 28 52 44; saint-etienne@g5.fr
Romans: 04 81 59 02 33; romans@g5.fr

Enseignements professionnels

Possibilité de suivre un parcours de formation individualisé : Module(s), un ou plusieurs blocs de compétence

Bloc de compétence 1 : 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

Bloc de compétence 2 : Vendre en face à face des produits et des services référéncés aux entreprises et aux particuliers

- Représenter l'entreprise et valoriser son impact
- Conduire et entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille client

Compétences transversales

- Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs visés
- Communiquer oralement et par écrit
- Utiliser les outils digitaux + des logiciels dédiés à la relation client