



DCM BUSINESS SCHOOL

Brochure

RNCP 37717

Conseiller Commercial

Niveau 4

CONSEILLER COMMERCIAL

Titre professionnel du Ministère du Travail "Conseiller Commercial" | Niveau 4

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'affaires de l'entreprise.

LA FORMATION

Tarif : Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

Formation en alternance (2 semaines en formation / 1 semaine en entreprise)

Durée : 500 heures, sur 12 mois

PROGRAMME

1. 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

2. 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

MODALITÉS ÉVALUATION

1. Mise en situation professionnelle - 01h45 min
2. Entretien technique - 00h55 min
3. Questionnement à partir de production - 01h10 min
4. Entretien final - 00h10 min

MÉTIERS ACCESSIBLES

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur Commercial
- Délégué Commercial

PRÉREQUIS

- Dossier de candidature
- Avoir un niveau 3 min. (CAP, BEP, Brevet)
- Avoir entre 16 et 29 ans
- Entretien individuel