

Continue

Présentiel et/ou Visioconférence

## TITRE PRO CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) CC

MF00353

### OBJECTIFS

Prospecter un secteur de vente  
Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

### PROGRAMME / MODULES

- Prospecter un secteur de vente
  - Veille professionnelle et commerciale
  - Plan d'actions commerciales et organisation de l'activité
  - Démarches de prospection
  - Analyse des performances commerciales et comptes-rendus.
- 
- Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
  - Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
  - Conseil client et conduite d'un entretien de vente
  - Suivi des ventes
  - Fidélisation client.

#### CONTACT



Régis GRÉGOIRE



06 50 03 95 05



contact@master-formations.eu



www.master-formations.eu



/masterformations



/company/master-formations

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour étudier votre situation

### PÉRIODE D'INTÉGRATION

accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation

Continue

Code RNCP  
37717

#### Prérequis

Une bonne expérimentation du terrain

#### Niveau de sortie

Niveau 4 (Bac)

#### Public concerné

Tout public.

#### Lieu de formation

Soissons

#### Durée

400 heures en centre.

280 heures en entreprise.

#### Rythme

Temps plein.

35 heures/ semaine.

#### Accès à la formation

Plusieurs étapes possibles selon le prestataire :

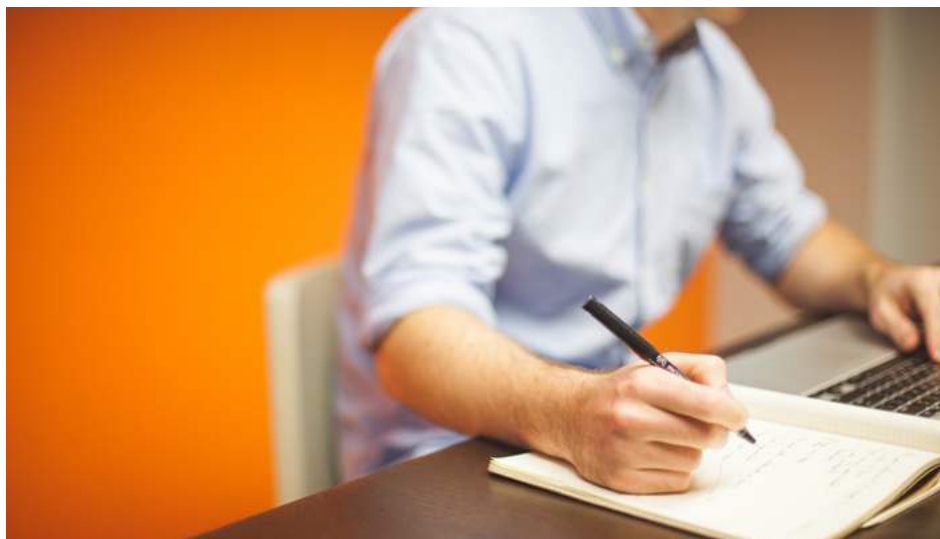
- Information individuelle ou collective
- Dossier de demande de formation
- Test de positionnement.

Les délais d'accès à la formation dépendent de la programmation sur les différents sites et places disponibles.

#### Prix

## TITRE PRO CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) CC

MF00353



### CERTIFICATION

L'ensemble des 2 modules permet d'accéder au titre professionnel du Ministère du Travail de niveau 4 (bac technique) de conseiller(ère) commercial.

Qualifications partielles sous forme de certificats de Compétences Professionnelles (CCP)

#### BLOCS DE COMPÉTENCES

Prospecter un secteur de vente est égal au module 1.

#### BLOC DE COMPÉTENCES

Accompagner le client et lui proposer des produits et des services est égal au module 2

Le Titre professionnel est obtenu lorsque les 2 CCP correspondants sont validés. A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le Titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Continue

Code RNCP  
37717

#### Prérequis

Une bonne expérimentation du terrain

#### Niveau de sortie

Niveau 4 (Bac)

#### Public concerné

Tout public.

#### Lieu de formation

Soissons

#### Durée

400 heures en centre.

280 heures en entreprise.

#### Rythme

Temps plein.

35 heures/ semaine.

#### Accès a la formation

Plusieurs étapes possibles selon le prestataire :

- Information individuelle ou collective
- Dossier de demande de formation
- Test de positionnement.

Les délais d'accès à la formation dépendent de la programmation sur les différents sites et places disponibles.

#### Prix

## TITRE PRO CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E) CC

MF00353

### LES FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Vous pouvez poursuivre votre parcours de formation en prenant contact auprès de votre conseiller emploi joignable au 3936.

### METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation individualisée avec un accompagnement personnalisé
- Kit Pédagogique, Documents écrits, Diaporama, Supports audio et visuels, outils multimédias.
- Espaces modernes et performants comprenant : des salles polyvalentes, des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation, vidéo projecteur

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En cours de formation Évaluation périodes d'application pratique.
- Bilan de la période en entreprise Certification TP, CCP
- Délibération du jury sur la base :
  - Du dossier Professionnel,
  - Des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle,
  - De l'entretien final Évaluation satisfaction
- Enquête de satisfaction stagiaire.

