



# SE FORMER AUX MÉTIERS DE CONSEILLER COMMERCIAL

Site de formation continue – Indre et Loire

36-42 Route de Saint-Avertin – CS 50412 – 37204 Tours cedex

## Public concerné :

- Tout public

## Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou seconde menée à son terme ou 1 année d'expérience professionnel dans le secteur d'activité commerce – distribution  
- L'action de formation vise en priorité un public de demandeurs d'emploi et de salariés en reconversion professionnelle.

## Nombre de participants :

- 12 stagiaires

## Dates :

- D'octobre 2023 à mai 2024

## Durée :

- 9 mois

## Horaires :

- Variables (de 8h30 à 17h40)

## Tarif :

- 14€ de l'heure  
- Eligible au CPF  
- RNCP N°5862  
Forma code :34581

## Objectif général

- ▼ Devenir conseiller commercial

## Objectifs pédagogiques

- ▼ Prospecter un secteur de vente
- ▼ Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
- ▼ Développer ses compétences transversales

## Programme

- ▼ L'organisme de formation doit attester par écrit que le contenu de la formation dispensée est conforme au référentiel s'agissant d'une formation diplômante.
- ▼ **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  
Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés  
Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale  
Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale

## ✓ **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
- Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés
- Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale
- Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale

## ✓ **Compétences Transverses**

- Accueil et team building
- Bureautique et numérique
- Développement Durable
- Insertion professionnelle
- Suivi et rédaction de dossiers professionnels

## ✓ **Remise à niveau (optionnel)**

- Evaluer et développer ses compétences transversales
- Evaluer et développer ses savoirs fondamentaux

### **Formateurs**

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- ✓ Formation collective et accompagnement individuel.
- ✓ Apports théoriques en salle.
- ✓ 8 semaines d'immersion en entreprise

### **Documents remis**

### **Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires**

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.

### **Prise en compte de l'appréciation des stagiaires**

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

### **Évaluation des acquis de la formation**

- ✓ Epreuves écrites et orales en contrôles continus
- ✓ Réalisation de dossiers professionnels
- ✓ Soutenance finale devant un jury composé de professionnels
- ✓ Taux de réussite aux examens (année 2022) : 100%

### **Suivi Post Formation**

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé.
- ✓ **Pour aller plus loin**  
Le candidat pourra intégrer une formation qualifiante de niveau Bac+2 dans le domaine de la vente et du commerce :
  - BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage.

Le candidat pourra également intégrer toute autre formation de niveau 3 en mettant en avant ses compétences transversales professionnelles développées lors de sa formation et de son immersion en entreprise.

### Secteurs d'activités :

Le candidat sera titulaire d'un diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 4 (IV).

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) pourra intégrer un emploi dans le domaine de la vente et du commerce.

Il aura la capacité de prospecter des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, de mener des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers, valoriser les produits et services référencés de l'entreprise et apporter un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes.

## Bilan pédagogique du stage

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

### Renseignements et inscription :

**Votre contact formation :** Leila BADI – 02 47 25 24 65 – [formation-continue.@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.@cma-cvl.fr)

### Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Elodie BEUGNON – 02 47 25 24 93 – [formation-continue.37@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.37@cma-cvl.fr)

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

### Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

### Site de formation :

**Adresse :** 36-42 Route de Saint-Avertin – CS 50412 – 37204 Tours cedex

**N° de téléphone :** 02 47 25 24 65

**Mail :** [formation-continue.37@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.37@cma-cvl.fr)

### Formation en partenariat avec



« Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences »



Haut-commissaire  
aux compétences



INVESTIR  
DANS VOS  
COMPÉTENCES