

CONSEILLER COMMERCIAL

Niveau BAC

TITRE RNCP



Niveau 4



De septembre à juin



Formation de 1 an



5 jours par mois à l'école

Objectifs opérationnels

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.

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.



A propos de la formation





Modalités de suivi et évaluation des acquis

Oraux et études de cas.



Tarif de la formation

Gratuit pour les apprenants.



Formalisation à l'issue de la formation

Validation totale des unités d'enseignement par un examen national à l'issue d'1 année d'étude.



Codes

Formacodes: 34581 / 34582 / 34593

RNCP: 37717

ROME: D1404 / D1403 / D1407 / D1402 / C1102

NSF: 312 / 312t



Pré-requis

Niveau BAC.



Modalités d'accès

- Test de positionnement
- Admission sur dossier et entretien de motivation.



Référente mobilité et pédagogique · · · · · · · · ·

Laura BOMEL pedagogie@nextgen-school.fr



Effectif par session

Minimum: 20 - Maximum: 25



Référente handicap

« Eveillons vos talents, construisons votre avenir »

