



MÉTIERS VISÉS

Attaché commercial
Commercial
Prospecteur commercial
Délégué commercial....

Eligible
CPF

LIEUX D'EXERCICE

Les différents secteurs d'activités concernés
sont principalement :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Niveau 3 validé (CAP/BEP)
Titre professionnel de niveau 3
Projet professionnel confirmé
Goût et aptitude pour la relation commerciale
Capacité à travailler en autonomie et en équipe; force de conviction;
Combativité; sens du concret ; facilités d'expression.
Etre inscrit à Pôle Emploi ou être à la recherche d'un emploi.

MODALITÉS-DELAIS D'ACCES

Sur prescription des partenaires de l'emploi et du conseil régional hauts de France
Candidature spontanée
Entrée en formation entre 10 jours et 65 jours après entretien et complétude du dossier.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
Permettre l'accès à l'emploi et à la montée en qualification de niveau 5 (BTS /DUT)

MOYENS ET MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs.
Assistance informatique en atelier
Mises en situations professionnelles et d'examen.
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.
Identification d'un tuteur en entreprise.
Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire

MOYENS D'ENCADREMENT

2 formateurs titulaires d'un master 2
2 formateurs titulaires du TP formateur

DURÉE

Centre : 490 H
Entreprise : 280 H

DATES DE LA FORMATION

DU 24/01/2022 AU 28/06/2022

30 RUE DES BERCEAUX
DE : 31620218262
SIRET 440 153 153 00018
03.21.94.57.36
<http://www.enseignement-prive-etaples.com>
<https://www.facebook.com/centre.de.formation.AREP>



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 12 - Maximum : 16

REUNIONS D'INFORMATION

Le vendredi 26/11/2021 14 H - Le vendredi 03/12/2021 14 H
Le vendredi 10/12/2021 14 H - Le vendredi 17/12/2021 14 H
Le vendredi 07/01/2022 14 H - Le vendredi 14/01/2022 14 H

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de positionnement
Evaluation en cours de formation
Examens blancs
Epreuves pratiques devant jury habilité par la DIRECCTE
Formation certifiante inscrite au RNCP RNCP31005
Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

- > Module 1 :
PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE
- > Module 2 :
VENDRE EN FACE A FACE DES PRODUITS ET SERVICES REFERENCES AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERSVENTE

LIEU

AREP
30 RUE DES BERCEAUX ETAPLES/MER

NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2020/2021

Nouvelle formation 2021

- ❖ Taux de satisfaction stagiaires sur l'ensemble des formations : 100%

Valeur ajoutée de l'établissement : Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez d'un self et d'un snack. D'ateliers techniques performants et conformes. D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.

ACCESSIBILITE DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

TARIF DE LA FORMATION:

Financement de la formation à concurrence de **3160,50 €** par la Région Hauts de France.

Pendant la formation rémunération par pôle Emploi ou Région selon situation.

Particuliers : sur devis

CONTACT

Auréliane HAGNERÉ

03.21.94.57.36

Responsable de dispositif /Référente qualité

ahagnere.arep@gmail.com

Mai le : 28/04/2022 V1



PROGRAMME

La formation se décompose en 2 modules d'activités complémentaires :

➤ **Module 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

➤ **Module 2 : VENDRE EN FACE A FACE DES PRODUITS ET SERVICES REFERENCES AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS**

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi des ventes
- Fidéliser son portefeuille client

➤ **Compétences transversales.**

- 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

➤ **Modules complémentaires .**

- Techniques de recherche d'emploi – Ateliers informatique.

• **Période d'application en entreprise.**

➤ **Suite de parcours**

Poursuite en formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) :

- Titre pro manager d'univers marchand ou négociateur technico – commercial

➤ **Insertion professionnelle.**

Les compétences du conseiller commercial sont recherchées dans tous les secteurs d'activité, et dans tous types de structures : PME et TPE, industrie, startup...

Au fil des expériences professionnelles, le conseiller commercial peut se spécialiser dans un secteur d'activité : produits agricoles, technologiques... Il gagne ainsi en expertise, en réseau, et donc en prétentions salariales. Plus généralement, les années d'expérience de terrain permettent au conseiller commercial d'endosser des responsabilités managériales en devenant chef d'équipe commerciale.

A terme, il peut se voir confier la responsabilité d'une agence ou d'une unité opérationnelle.