

■ POUR VOUS INSCRIRE :

Session : Nous contacter pour la prochaine date

Lieu de formation :

OBJECTIF EMPLOI OUEST

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adressez votre candidature à

administration@oeformations.fr

01 77 38 89 05

afin de vous inscrire à une **réunion d'information collective**

Délai d'accès à la formation : 48 heures avant son démarrage

Vous êtes en situation de handicap ?

Site accessible au PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christelle Bricou : christelle.bricou@acfoeo.fr

■ MODALITÉS :

Rythme : Mixte – 35h par semaine

Nombre d'heures : 1217 h / 622 h en centre et 595 h en stage

Effectif : selon la commande régionale

Horaires : du lundi au vendredi 9h00-13h00 et 14h00 - 17h00

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur commercial

■ VALIDATION ET DEBOUCHES :

Validation : Titre Professionnel Conseiller commercial délivré par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 31/07/2023 + attestation de suivi de formation

Emploi : conseiller commercial

Poursuites d'études : Titre professionnel Négociateur Technico-commercial

Taux d'insertion global à 6 mois : 79%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans : 70% - 68%

PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation financée par le conseil régional d'Île de France + Gratuité Pass Navigo (-26 ans)

En 2025

Taux de satisfaction : 95%

Taux de présentation au titre : 90%

Taux de réussite : 90%



PRÉ-REQUIS :

- **Etre titulaire d'un niveau 3 (CAP/BEP ou équivalent) et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial**
- **Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme**
- **Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs**

OBJECTIFS :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de négociateur technico-commercial :

- **Prospecter un secteur de vente**
- **Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers**

Valider le titre pro Conseiller Commercial de niveau 4 (équivalent bac) sur l'ensemble des blocs de compétences



PROGRAMME : 622 h

- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP 1 : Prospecter un secteur de vente (294 h)**
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
Module bureautique
- **CCP 2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services (286 h)**
Représenter l'entreprise et valoriser son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi des ventes
Fidéliser en consolidant l'expérience client
Module communication
- **Accompagnement et préparation à la certification (35h)**

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Avant la formation : test de positionnement et entretiens

Avant la formation : test de positionnement et entretiens

Pendant la formation : évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel

Fin de formation : Bilan final + présentation aux épreuves du titre pro + évaluation de satisfaction apprenant