

TP CONSEILLER COMMERCIAL

TP – CONSEILLER COMMERCIAL (RNCP37717) – NIVEAU 4 - BAC

Le conseiller commercial vend des produits, services ou solutions, prospecte entreprises et particuliers (digital et face à face) pour développer son portefeuille et le chiffre d'affaires.

LES DÉBOUCHÉS

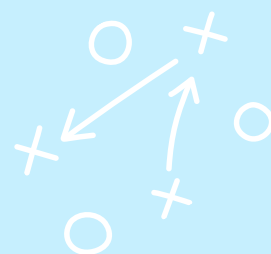
- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

TP Assistant ressources humaines ; TP Assistant commercial ; TP Responsable de petite ou moyenne structure ; TP Négociateur technico-commercial

OBJECTIF DE LA FORMATION

Vendre des produits/services/solutions et développer l'activité commerciale par la prospection, le conseil, la négociation, le suivi et la fidélisation, à partir du plan d'actions commerciales (PAC) et d'une veille, en intégrant l'éco-responsabilité et la sobriété numérique.



MODALITÉS D'ACCÈS

Entretien individuel
Test de positionnement

FORMAT
Alternance

DURÉE
10 à
12 mois

AU CŒUR DE VOTRE MÉTIER : LE PROGRAMME

PÔLE 1 : STRATÉGIE DE PROSPECTION & VEILLE Réf. RNCP37717BC01

Intelligence Commerciale

Réaliser une veille active sur le marché, la concurrence et la réglementation pour anticiper les tendances.

Plan d'Action Commercial (PAC)

Organiser ses campagnes en intégrant les enjeux d'éco-responsabilité et de sobriété numérique.

Prospection Multicanale

Déployer des stratégies de conquête via le téléphone, le terrain et le social selling (réseaux sociaux professionnels).

Pilotage de la Performance

Suivre les indicateurs clés (KPIs), analyser les écarts et rédiger des notes de synthèse pour ajuster les actions.

PÔLE 2 : RELATION CLIENT & NÉGOCIATION Réf. RNCP37717BC02

Ingénierie de l'Entretien

Préparer ses rendez-vous et mener une découverte approfondie des besoins, en incluant les situations de handicap.

Art de la Persuasion

Maîtriser l'argumentation, la gestion des objections et les techniques de clôture de vente (closing).

Suivi & Relances

Assurer la continuité de l'échange après l'entretien pour maximiser les taux de transformation.

Expertise Expérience Client

Traiter les réclamations ou litiges avec professionnalisme pour consolider la confiance et fidéliser le portefeuille.

BORDEAUX

07 57 52 85 21

LIMOGES

07 57 52 99 28

LA ROCHELLE

07 57 56 42 90

BAYONNE

07 57 53 54 70

ANGOULÊME

07 57 56 54 24

POITIERS

07 57 54 43 43

NIORT

07 57 56 42 90