



PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER COMMERCIAL

Durée : 584 H

OBJECTIFS DE L'ACTION :

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

PUBLIC VISE :

INFRA BAC : demandeurs d'emploi

PREREQUIS :

- Niveau 3 (Cap/Bep)
- Avoir un projet professionnel dans la vente

CONTENU DE FORMATION :

SOFT SKILLS/CONFIANCE EN SOI

TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI

MODULE 1 : Prospecter un secteur de vente

- La veille professionnelle et commerciale
- La mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales et l'organisation de son activité
- la prospection à distance
- la prospection physique
- l'analyse des performances commerciales et en rendre compte

MODULE 2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

- la représentation de l'entreprise et la valorisation de son image
- l'entretien de vente
- le suivi de ses ventes
- la fidélisation de son portefeuille client

D.E.F.I. (Dispositifs d'Éducation de Formation et d'Insertion)

26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

SIRET 82911867800012 / APE : 8559A / NDA : 04973104197

Tel : 0262 618 518



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

ASPECTS ADMINISTRATIFS : fiche de renseignements à compléter en amont, Convention ou contrat à signer en amont de formation, émargements

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Tous statuts, soumis à inscription et financement
- Evaluation des prérequis
- Selon planning de DEFI FORMATION

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :

- Accessibilité aux PMR
- Autres handicaps, nous contacter pour mise en place d'une session aménagée.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12

DATES ET HORAIRES :

Lundi :

8h00-12h00 et de 13h00-17h00

TARIF : Nous contacter

LIEU : 49 Rue Roland Garros 97400 Ste Marie ou 26 Rue du centre, local n°5, Résidence Canopée 2, 97438 ST MARIE

CONTACTS : 0262 618 518

Mme Nicaise RAMASSAMY,

Directrice : nr@defiformation.re

Mme Mélika MOULAMAN

Coordinatrice Générale mmoulaman@defiformation.re

Référente mobilité handicap

MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS

MOBILISES :

- Salle climatisée comportant vidéo projection, paperboard et PC.
- **Intervenants :**
Patrick COCHET
Jacques VELIA

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

MOBILISEES

- Méthode active (mise en situation, simulation, exercices oraux, analyse autonome de documents)
- Méthodes interrogatives (tests, QCM)
- Méthode affirmative (cours, explication) et démonstrative (exercices d'application et d'entraînement)

- **Possibilités de validation partielle :** possibilité de validation partielle par bloc de compétences ou capitalisation de CCP
- **Equivalences et passerelles :** sans passerelles
- **Suite de parcours et débouchés :** la personne suivant le parcours CONSEILLER COMMERCIAL peut se positionner sur les métiers du code ROME V3 : D1403 (Relation commerciale auprès de particuliers) Conseiller vendeur, Commercial, Conseiller commercial, Attaché commercial. Le conseiller commercial peut évoluer vers le métier : chef de vente.

D.E.F.I. (Dispositifs d'Éducation de Formation et d'Insertion)

26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

SIRET 82911867800012 / APE : 8559A / NDA : 04973104197

Tel : 0262 618 518



MODALITES D'EVALUATION :

Tout au long de la formation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées (dont EPCF)
- Session de validation.

La certification est délivrée sur la base de :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
- entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice de l'activité du CCS visé

NOS RESULTATS AUX PRECEDENTES SESSIONS :

Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels (ratio obtention / présents à l'examen) ; **90%**

Le taux de poursuite d'études ; **0 %**

Le taux d'interruption en cours de formation ; **0%**

Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ; **90%**

Si CFA

Effectif : **NC**

Taux de satisfaction stagiaires : **NC**

Taux de satisfaction entreprise ; **NC**

Mise à jour le 30/08/2023