



# PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER COMMERCIAL

**Durée : 544 heures**

## 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, salariés d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle

## PREREQUIS :

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

## CONTENU DE FORMATION :

### PERIODE D'INTEGRATION :

- Accueil
- Présentation des objectifs de formation
- connaissance de l'environnement professionnel
- sensibilisation mixité / harcèlement sexuel / égalité des chances et discriminations
- Remise à niveau

### 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



## 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 :** 14

### **DATES ET HORAIRES :**

1 fois par semaine de 8h00-12h00 et 13h00-17h00

**TARIF :** 10 euros/ heure soit 5440 euros

**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](mailto:nr@defiformation.re)

**Mme Mélika MOULAMAN**

Coordinatrice Générale [mmoulaman@defiformation.re](mailto:mmoulaman@defiformation.re)

Référente mobilité handicap

## **MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS MOBILISES :**

- Salle climatisée comportant vidéo projection, paperboard et PC.
- **Intervenant :**  
Juliane PONINBALLOM  
Erika KOCIANSKI  
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.



### **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 ; sans objet

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%**

Effectif : **9**

Taux de satisfaction stagiaires : **92%**

Taux de satisfaction entreprise ; sans objet

Mise à jour le 17/11/2021