

	C1.1.F.FF.TP.CC	Fiche Formation	CODIFICATION ÉTABLISSEMENT Date de création : 18/06/2021 Date de révision : / Version N° : 01 Pages : 4
	TP Conseiller Commercial (niveau 4)		

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public en évolution ou reconversion professionnelle

Pour les contrats en apprentissage :

- Candidat âgé de 16 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage.
- Les jeunes âgés d'au moins 15 ans ayant accompli la scolarité du collège, de la 6e jusqu'en fin de 3e (cycle 2).
- Les personnes de plus de 30 ans pour les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu dans le cadre de contrats d'apprentissage successifs, les travailleurs handicapés, les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, à la suite d'une rupture de contrat pour raison indépendante de l'apprenti, les sportifs de haut niveau.

PRÉ-REQUIS

Pas de diplôme requis

Pouvoir suivre la formation dans de bonnes conditions

Niveau classe de 3^{ème}

Une aisance à l'oral

Les bases en bureautique (Word)

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

En contrat d'apprentissage

Formation de 690 heures sur 18 mois

1,5 jour de formation et 3,5 jours en entreprise (possibilité d'être modulé différemment suivant les besoins de l'entreprise)

Nombre d'heures par semaine 10 heures de formation et 25 heures en entreprise

- Mardi de 9 h à 12 h et de 13 h à 17 h

	Rédaction	Validation	Approbateur
	Muriel HAMOU Fonction : F/E	Alexandra DOUILLET Fonction : RP	Jean-Yves PERRETTE Fonction : D

- Une demi-journée matin ou après-midi (3 heures) déterminée avec l'entreprise.

Pour les formations en continu : Nous consulter

LIEU DE LA FORMATION

I.F.A.P.E. (Initiative Formation Appui Pédagogie Emploi (le siège social)
97 Montée de Font Vert
SIX-FOURS (83140)

CONTENU DE LA FORMATION

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

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

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

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Autoformation accompagnée permettant à l'apprenant de développer ses compétences, ses connaissances, son autonomie par l'usage de supports pédagogiques variés, tout en étant accompagné par le formateur qui le guide tout au long de son parcours.

Des temps d'apprentissage collectif (Si le nombre le permet) sont organisés pour l'apprentissage par domaine et / ou niveau et / ou objectif en fonction des besoins

Applications avec études de cas- Quiz

Mise en situation professionnelle orale

Méthodes : Expositive, interrogative

MODALITES D'EVALUATION

Évaluations formatives pour déterminer les compétences acquises, le progrès réalisé, et les thèmes à éventuellement reprendre.

Évaluation formative : ECF des CCP1 – CCP 2

PROFIL DU (DES) FORMATEUR(S)

Formatrice à l'IFAPE depuis 2014 et elle a été formatrice régionale des responsables des magasins de San Marina ou des ventes à l'enseigne Morgan

Elle a été responsable de magasin de prêt à porter.

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation équipée

Tableau blanc

Ordinateurs

Vidéo projecteur

Centre ressources dans la salle (livres, classeur formation par niveau)

Accessibilité à une imprimante copieur

TARIF

Pour les apprentis prise en charge de la formation par l'OPCO de l'entreprise

Pour la formation continue : Nous consulter

CONTACT

Accueil de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

Téléphone : 04 94 07 16 85

Mail : courrier@ifape.org

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation »

Référent handicap : M. [Rémi SPINAZZOLA](#) tél : 07 61 73 12 12

TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PRÉPARÉES

100 % d'admission au titre professionnel

VALIDATION DE BLOCS DE COMPÉTENCES

Passage du titre professionnel prévu sur 1 jour

- ✓ Mise en situation professionnelle : 1 heure 55 minutes
- ✓ Entretien technique : 35 minutes
- ✓ Questionnement à partir de production(s) : 40 minutes
- ✓ Entretien final : 20 minutes

Le Dossier Professionnel (DP) :

Ce document permet au (à la) candidat(e) de mettre en valeur ses compétences en décrivant, de manière détaillée et à partir d'exemples concrets, les activités professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Il est possible d'évoluer vers les métiers de chef de vente.

Et de reprendre des études de niveau 5 (Bac +2) :

- ✓ Titre professionnel de Négociateur Technico-Commercial