

COMMERCIAL

*Formation validée par le Titre Professionnel RNCP de niveau IV
du Ministère de l'Emploi*

Les + d'une formation en alternance :

- Un cycle de formation d'un an soit 455 heures
- Des apprentissages en centre de formation et en entreprise qui permettent une réelle expérience professionnelle

→ UNE FORMATION POUR MENER DES MISSIONS CONCRETES

- Etablir le plan de prospection et préparer l'entretien avec le client
- Identifier les besoins du client, lui présenter les produits et le conseiller
- Assurer le suivi des ventes
- Renseigner les différents supports de suivi d'activité

→ OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- L'attaché(e) commercial(e) est un(e) vendeur(se) dans l'âme qui prospecte, visite et conseille essentiellement des entreprises, mais aussi des particuliers, pour vendre des produits et des prestations de services standardisés concernant des biens d'équipements professionnels et intermédiaires, des services et biens de consommation.

→ SECTEURS D'ACTIVITE

- Tous secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement

→ METIERS VISES

- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Conseiller commercial
- Vendeur-conseil
- Représentant
- Délégué commercial

→ PRE-REQUIS

- Niveau 1^{ère} terminale ou équivalent
- CAP / BEP / Titre professionnel de niveau V en commerce ou équivalent avec une expérience significative de la vente.

COMMERCIAL

Formation validée par le Titre Professionnel RNCP de niveau IV
du Ministère de l'Emploi

Les + de SUP'TG Niort

→ Un contact privilégié avec les entreprises du réseau CCI Deux-Sèvres

→ PARTICIPANTS

- Cette formation s'adresse aux salariés, salariés en contrat de professionnalisation, aux demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

→ QUALITES REQUISES

- Bonne écoute
- Convaincre
- Argumenter
- Négociateur et conseiller
- Bonne résistance physique et nerveuse

→ PROGRAMME DE FORMATION

Le programme prend en compte les 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui se déclinent en 2 activités et il constitue le Titre COMMERCIAL

CCP 1 : Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

- Organiser son activité commerciale
- Prospecter à distance
- Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP 2 : Vente en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Assurer le suivi de ses ventes

→ RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine par mois à SUP'TG Niort

Renseignements et inscriptions

SUP' TG Niort - Nathalie MEBREK
10, place du Temple - B.P. 90314
79003 Niort Cedex
Tél : 05 49 28 79 66 – Fax : 05 49 24 12 09
Courriel : n.mebrek@cci79.com
Site : www.suptgniort.com

www.cci79.com

