

CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)

DURÉE

12 mois en alternance

LIEU DE FORMATION

42, rue de la Gitonnière
37300 Joué-Lès-Tours

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
/ Contrat de
Professionnalisation

NIVEAU

Niveau 4 (BAC)



Olivia KEKOC
42, rue de la Gitonnière
37300 Joué-Lès-Tours
02 47 67 65 18



Antée formation
apprendre autrement

● LE MÉTIER

Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le conseiller commercial mène des entretiens en face à face avec des décideurs d'entreprise et des particuliers. Il valorise les produits et services référencés de l'entreprise et apporte un conseil adapté aux prospects/clients afin de conclure les ventes.

● EMPLOIS VISÉS

Conseiller commercial, Attaché commercial, Commercial, Prospecteur commercial, délégué commercial...



● PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : niveau 3 (CAP ou BEP) et/ou selon expérience professionnelle
- Vous avez le sens du service et le goût du contact client, vous aimez travailler en équipe, vous êtes dynamique et disponible

● CONTENU

Module 1 : Prospector un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale ;
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité ;
- Prospector à distance ;
- Prospector physiquement ;
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

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

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

Compétences transversales :

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.