



Site de Marseille

93 Avenue de Montolivet 13004 Marseille

☎ 04 95 08 09 10 ✉ marseille@performance-med.com

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

QUELQUES CHIFFRES ET TÉMOIGNAGES.....

➤ Promo de Marseille 2022-2023 :

« Equipe très à l'écoute, super formation ! »



Site internet: www.performancemediterranee.com

 Rejoignez nous sur Facebook : PerfoMéditerranée Formation

FORMATION QUALIFIANTE DE NIVEAU 4
DIPLOME DÉLIVRÉ PAR LA DREETS

Public : Tout public à partir de 16 ans

CONTACTEZ-NOUS

Horaires d'ouverture :
Du lundi au vendredi
De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Présentation du métier : NSF 312t - ROME D1404 - D1403 - D1501- FORMACODE 34581

Le conseiller commercial est un expert de la prospection. Par une veille attentive de son secteur d'activité, il démarque de nouveaux prospects, définit de nouvelles stratégies de vente pour augmenter le chiffre d'affaire de son employeur.

Le conseiller commercial est un professionnel de la vente qui possède une compétence indispensable : un sens très affûté du commerce. Il sait saisir les opportunités (sens de l'initiative), défendre un produit (persuasion), argumenter (adaptabilité) et négocier.

Il se montre organisé, minutieux et méthodique pour construire des argumentaires adaptés à chaque client.

Auprès de ces derniers, le conseiller commercial est le représentant de son entreprise, de ses produits. Il jouit donc d'un très bon relationnel et d'une présentation impeccable. Il est ponctuel, sérieux et à l'écoute.

Souvent en déplacement, le conseiller commercial fait preuve d'une autonomie totale, ainsi que d'une bonne dose d'initiative et de dynamisme. Son adaptabilité et sa réactivité lui garantissent de saisir toutes les opportunités qui se présentent à lui. Il n'est pas dénué d'un certain sens de la compétition.

- **DEBOUCHES ET POURSUITE DE PARCOURS :**
- Vers l'emploi : conseiller commercial, attaché commercial, commercial, prospecteur commercial, délégué commercial...
 - Vers une formation de niveau supérieur :
 - * TP Négociateur Technico-commercial
 - * BTS MCO ou NDRC

Prérequis et modalités d'entrée en formation :

- Avoir un projet professionnel validé par une immersion prof., une enquête métier, une expérience professionnelle dans le domaine
- Maîtriser les règles de communication et expression écrite et orale
- Maîtriser les règles simples de calculs et raisonnement logique
- Utiliser les outils informatiques et numériques
- Dossier et tests de positionnement
- Entretien de motivation
- Prescription et commission de validation (selon le financement)

► PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Compétences Professionnelles :
 - * CCP1- Prospecter un secteur de vente
 - * CCP2- Vendre en face-à-face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Modules Complémentaires :
 - * Sensibilisation aux :
 - enjeux climatiques
 - valeurs de la république
 - transition numérique
 - Français
- Compétences transverses :
 - * Techniques de recherche de stage et d'emploi

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Occuper les fonctions de Commercial, Délégué commercial, Attaché commercial...
- Mettre en œuvre les compétences techniques et professionnelles liées au métier

► DEROULEMENT ET METHODE DE LA FORMATION :

- Performance Méditerranée s'engage à mettre en œuvre un accompagnement personnalisé, les moyens nécessaires à la réussite du titre visé et l'accès à l'emploi
- L'équipe pédagogique et experte dans le domaine de la formation garantit la cohérence et le suivi de la progression de chaque participant :
 - suivi et évaluation de la progression pédagogique
 - individualisation des parcours
 - accompagnement à la recherche de stage et d'emploi
 - sécurisation des parcours
 - Suivi en entreprise (cas échéant)
- Modalité de la formation : en présentiel

► MODALITES D'ACCESSIBILITE DES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP :

- Performance Méditerranée peut mettre en œuvre des aménagements pour l'accueil, l'accompagnement et le suivi des personnes en situation d'handicap. Contactez nous afin d'étudier les possibilités d'aménagements et/ou compensation.

► UN PARCOURS ADAPTÉ A VOTRE SITUATION :

- Parcours de formation personnalisé en fonction des diplômes et/ou de l'expérience professionnelle, Possibilité d'allègement de parcours, Nous consulter

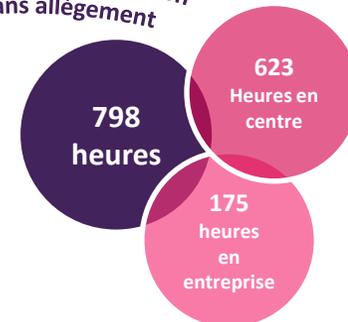
► MODALITE DE VALIDATION :

- Présentation au Titre Professionnel délivré par la DREETS

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION :

- Consulter notre site internet ou nous contacter

Durée de la formation
Sans allègement



Tarifs et

Financements:

- Formation gratuite et rémunérée pour les demandeurs d'emploi avec un financement par le Conseil Régional Sud PACA et cofinancement FSE
- Formation gratuite pour les demandeurs d'emploi avec un financement Pôle Emploi
- * Autres financements possibles : CPF, Transition Pro, Individuel, Plan de développement des compétences salariés :

* Prix indicatif (sous réserve d'acceptation d dossier et pour un parcours complet :

À partir de 9,50 € / heure