



École Professionnalisante

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaire de l'entreprise. Il valorise l'image de l'entreprise. Afin de fidéliser son portefeuille client, le conseiller commercial analyse et anticipe les besoins du client afin de proposer des offres commerciales personnalisées.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de prospecter un secteur de vente :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'accompagner le client et lui proposer des produits et des services :

- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

Prérequis :

- Âge : de 15 ans à 30 ans
- Niveau d'entrée: 3e
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance
- Pour une bonne adaptation en formation, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter..

Modalités d'inscription :

- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Type d'emplois accessibles :

Conseiller commercial / Attaché commercial / Commercial / Prospecteur commercial / Délégué commercial .

Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux personnes en situation de handicap.

Commerce

TITRE PRO : CONSEILLER COMMERCIAL

Contrat en Alternance

Info Pratique:

Code RNCP : 38525

Niveau de sortie : Titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi de niveau 3.

Rythme de l'alternance : 2 jours par semaine en UFA et 3 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Durée de la formation : 12 mois

Coordonnées:

Adresse : 105 avenue Paul Marcelin,
69120 Vaulx-en-velin

Tél : 09 55 86 14 55

Mail : ecslyon@yahoo.com

Site Internet: ecslyon.fr