

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU IV



COMMERCIAL(E)

Pré-requis d'accès à la formation : sur dossier.

Modalités d'accès à la formation et statut : salarié en contrat de professionnalisation ou période de professionnalisation, demandeur d'emploi ou salarié utilisant le Compte Personnel de Formation (CPF).

Objectifs de la formation :

Obtenir le titre professionnel de niveau IV Commercial(e)

Le Commercial(e) prospecte un secteur de vente et vend à des entreprises ou des particuliers des produits ou prestations de services référencés. Son but est d'atteindre des objectifs de vente (chiffre d'affaire, marge, objectifs quantitatifs) dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise. Le Commercial(e) gère la relation commerciale avec les prospects et les clients d'un secteur de vente. Il (elle) prospecte à distance et physiquement un secteur géographique ou spécifique.

En ciblant une clientèle d'entreprises ou de particuliers à partir de critères pertinents, il (elle) exploite les potentialités de son secteur. Il (elle) vend en face à face des produits et des prestations de services référencés répondant aux besoins de ses clients, en défendant les intérêts de son entreprise. Il (elle) assure le suivi de ses ventes et met à jour les bases de données commerciales de l'entreprise. Il (elle) organise ses déplacements sur son secteur de vente avec l'objectif de les optimiser.

Lors d'un entretien de vente, il (elle) négocie les conditions commerciales dans un cadre défini par sa hiérarchie et applique les conditions générales de vente de son entreprise. Il (elle) rend compte de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie. S'il (elle) est salarié(e), il (elle) est rattaché(e) à un responsable commercial.

Durée de la formation : de 10 à 12 mois.

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session : de 6 à 16.

Programme de la formation : (404 heures non contractuelles).

ACTIVITÉ TYPE N° 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

ACTIVITÉ TYPE N° 2 :

Vendre 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

Lieux de la formation : GPEI - Espace Antibes N°17 - 2208 Route de Grasse - 06600 Antibes.

Modalités pédagogiques : Cours collectif, formation en présentiel, 1 jour par semaine.

Modalités d'évaluation de l'examen :

- épreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle,
- dossier professionnel,
- évaluation réalisées pendant le parcours continu de formation,
- entretien avec le jury final.

Formalisation à l'issue de la formation :

Titre professionnel de niveau IV du Ministère du Travail. Un **titre professionnel** est une certification professionnelle délivrée, au nom de l'État, par le ministre chargé de l'emploi. Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées.

Référent GPEI : Valérie FOURNIER

valerie@gpei.fr



GPEI

- Espace Antibes, N°17
- 2208 Route de Grasse
- 06600 Antibes

Tel 04 92 91 96 70

www.gpei.fr