

Le métier

En ciblant une clientèle d'entreprises ou de particuliers à partir de critères pertinents, vous exploitez les potentialités de votre secteur. Vous organisez vos déplacements sur votre secteur de vente avec l'objectif de les optimiser.

Vous vendez en face à face des produits et des prestations de services référencés répondant aux besoins de vos clients, en défendant les intérêts de votre entreprise. Lors d'entretien de vente, vous négociez les conditions commerciales dans un cadre défini par votre hiérarchie et vous appliquez les conditions générales de vente.

Vous assurez le suivi des ventes vous mettez à jour les bases de données commerciales de l'entreprise.

Vous rendez compte de vos activités et de vos résultats à votre hiérarchie.

Selon l'organisation commerciale de l'entreprise, vous travaillez en collaboration avec des assistants commerciaux, des téléopérateurs, des logisticiens, des comptables et le service administration des ventes.

Vous êtes en relation commerciale avec les prospects, clients et prescripteurs.

Prérequis pour l'entrée en formation

Niveau classe 1^{ère}/terminale ou équivalent.

CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent, avec une expérience significative de la vente.

Permis B au minimum en cours d'obtention.

Aptitudes à l'emploi

Capacités à travailler en autonomie et en équipe. Force de conviction, combativité, sens du concret, facilité d'expression.

Organisation de la formation

La formation de base délivre les Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) suivants :

- Prospecter un secteur de vente ;
- vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers.

Qualification délivrée

Titre professionnel Conseiller Commercial, Niv 4.

Stage de formation professionnelle

D'une durée totale de formation de 941 heures, soit 6 mois ½, ce stage comprend une période pratique en entreprise à l'issue de chacun des modules. Ces Périodes Pratiques en Entreprise sont de cinq et six semaines. **Ces périodes en milieu professionnel civil doivent avoir lieu dans des entreprises proposant des activités en rapport avec les connaissances jusque-là acquises par les stagiaires. Les stages en concession automobile et en agences immobilières seront notamment à exclure car ils ne permettent pas de mettre en pratique les enseignements théoriques acquis en formation.**

Réalisables sur tout le territoire métropolitain, dans l'entreprise de son choix, ces mises en situation permettent au stagiaire de découvrir les codes du monde de l'entreprise et de s'y faire apprécier, en démontrant son savoir-faire et son savoir-être.

Perspectives d'emploi et de carrière

Évolution possible vers un poste de chef(fe) d'équipe ou de négociateur(trice) technico-commercial(e).