

## Conseiller Commercial (CC)

### Objectifs

- Prospecter des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers.

### Prérequis

- Facilité de communication (bonne audition et bonne élocution).
- Savoir-être relationnel clientèle.

### Niveau et validation

- Portfolio d'autoévaluation de compétences.
- Titre professionnel de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail.

### Méthodes et outils pédagogiques

- Jeux de rôles, outils audiovisuels, travaux pratiques.

### Code ROME Associé

- **D1214** Vente en habillement et accessoires de la personne.
- **D1212** Vente en décoration et équipement du foyer.
- **D1211** Vente en article de sports et loisirs.
- **D1209** Vente de végétaux.
- **D1210** Vente en animalerie.

### Passerelle

- Emploi ou possibilité de réaliser un niveau 5 « Manager d'Univers » dans un établissement extérieur.

### Résultats examen 2022

- Usagers présentés à la certification : **9**    Nombre de titre : **9**    Nombre de CCP : **0**



### 3 Modules :

- **Prospecter un secteur de vente :**
  - Assurer des services : renseignement, conseil et gestion clientèle.
  - Assurer une veille professionnelle et commerciale.
  - Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité.
  - Prospecter à distance.
  - Prospecter physiquement.
  - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.
- **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 développées en lien avec l'emploi :**
  - Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés.
  - Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale.
  - Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale.

### **Accompagnement pédagogique et médico-psycho-social par une équipe pluridisciplinaire :**

Équipe pluridisciplinaire : médecin, infirmier, ergothérapeute, psychologue du travail, psychologue clinicien, référent projet, formateurs, conseiller en économie sociale et familiale, moniteur éducateur, chargé d'accompagnement à l'insertion, secrétaire, intervenants ponctuels et une enseignante de la conduite.

### Intervenants

### Durée

11 mois dont 2 périodes d'applications en entreprise (2x2 semaines).

### Lieu

[Les Etablissements ALPHA](#) – ESRP  
18 rue du Général De Gaulle 57050 PLAPPEVILLE

Hébergement possible

### Contacts et renseignements

Secrétariat de formation : [charlene.kurtz@groupe-sos.org](mailto:charlene.kurtz@groupe-sos.org)

☎ 03 87 31 80 83

Chef de service : [marion.causero@groupe-sos.org](mailto:marion.causero@groupe-sos.org)

☎ 06 83 54 15 77

