

- ◆ SERVICES A LA PERSONNE
- ◆ SANTE SOCIAL
- ◆ **COMMERCE VENTE DISTRIBUTION**
- ◆ INSERTION - ORIENTATION
- ◆ NUMERIQUE
- ◆ FORMATION DE FORMATEUR



## UNE IDENTITE

**Plus de 20 ans d'existence**  
Création en 1994

**Etablissements**  
17 antennes permanentes

**Territoires**  
Pays de la Loire, Normandie et  
Centre-Val de Loire

**N° d'appel unique**  
**02.43.75.65.85**

Retrouvez-nous sur :

**facebook**

**twitter**

**LinkedIn**

Et sur notre site internet  
**[www.viaformation.fr](http://www.viaformation.fr)**



Flashez-moi !



**« Se former aux métiers du  
commerce et de la  
distribution »**  
**Titre Professionnel Commercial  
Niveau IV**



### Date et Lieu de la formation

**Du 03/04/2018 au 11/09/2018**  
Via Formation  
15 avenue de Vendôme  
41000 Blois

### Date des informations collectives

Le 05/02/2018 et le 26/02/2018 à 09h dans nos locaux

*Nos formations sont certifiées iso 9001  
et référencées Datadock*



## Objectifs spécifiques

- ✓ Construire et sécuriser le parcours de formation et d'intégration professionnelle personnalisés,
- ✓ Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers de la vente et du commerce par le biais de stage en entreprise, l'intervention de professionnels,
- ✓ Valoriser ses compétences et ses capacités,
- ✓ Optimiser son argumentaire projet, ses pratiques de recherche d'emploi,
- ✓ Développer son autonomie et ses capacités communicationnelles,
- ✓ Accompagner les candidats au passage du Titre professionnel Commercial.

## Durée

497h en centre et 210h en entreprise.

## Aptitudes requises

**Projet professionnel validé** par un conseiller prescripteur dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)

**Aptitudes physiques** (capacité à travailler en station debout ou assise de manière prolongée, capacité à porter des charges)

**Maîtrise des calculs de base en mathématiques** (addition, soustraction, multiplication et division)

**Lecture** (compréhension d'un texte simple), écriture (rédaction de phrase simple)

**Bases de l'outil informatique** (utilisation du clavier et de la souris)

**Sens du relationnel**

## ◆ PROGRAMME

### 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

### 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

### Spécialisation

- ✓ Le marché des produits agricoles
- ✓ Le marché de l'économie d'énergie
- ✓ Les produits alimentaires frais et bio

**Contenus transverses** : coaching emploi, le numérique, communication/image de soi, gestion du stress en milieu professionnel.

## ◆ PUBLIC

- ✓ Demandeurs d'emploi de plus de 16 ans, inscrits et actualisés au Pôle Emploi
- ✓ Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion
- ✓ Résider dans la région Centre Val de Loire

## ◆ MODALITES FINANCIERES

**Pour les demandeurs d'emploi** : formation financée par le Conseil Régional Centre Val de Loire

**Pour les salariés** : possibilité de prise en charge par les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA) assurant la gestion du financement de la formation professionnelle continue.

## ◆ METIERS VISES

- ✓ Attaché(e) Commercial(e) en biens de consommation auprès des entreprises (14313)
- ✓ Attaché(e) Commercial(e) en services auprès des entreprises (14314)

## ◆ CONTACTS



02.43.75.65.85



via.info@viaformation.fr