

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

532h 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

- ✓ 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

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 : sous réserve de financement 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