

# Conseiller(ère) Commercial(e)

## LADAPT Yonne

**Niveau 4 (anciennement IV). Durée de 11 mois (1675 h maximum) avec préparatoire intégrée. Dont 490 h de stage en entreprise.**

CONTACT : Secrétariat : Céline GOUX – 03 86 47 39 67 – [goux.celine@ladapt.net](mailto:goux.celine@ladapt.net)

Site de Formation : LADAPT YONNE – ESRP : 16 rue de la Chapelle – CS 80043 – 89470 Monéteau

### EN PRATIQUE

#### OBJECTIF

- Obtenir le titre professionnel de Conseiller(ère) commercial(e).

#### DUREE

- 11 mois à 35h / semaine (1675 h maximum)

#### CONDITIONS D'ADMISSION

- Le candidat doit être reconnu travailleur handicapé par la MDPH et avoir une notification de décision d'orientation professionnelle.
- Avoir un niveau scolaire 1<sup>ère</sup> ou titre professionnel de niveau V.

#### ORIENTATION

- « Conseiller(ère) commercial(e) »

#### PRÉREQUIS

- Sens du contact, de la communication et intérêt pour la vente.
- Permis B obligatoire à l'entrée en formation + véhicule.
- Capacité à assumer physiquement et psychologiquement les contraintes liées au métier (horaires et déplacements).

#### QUALITÉS

- Bon relationnel / facilité d'expression
- Présentation correspondant aux exigences du secteur
- Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- Force de conviction, combativité, sens du concret
- Résister à la pression des objectifs à atteindre.

#### ■ LE MÉTIER

Le / la conseiller(ère) commercial(e) :

- Se déplace de clients en clients pour prospecter, vendre en face à face les services et les produits de son entreprise.
- Organise son activité de prospection.
- Il valorise les prestations, services et solutions dans l'entreprise, et apporte un conseil adapté aux besoins du prospect / client.
- Il exerce dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.
- Il intègre les principes de l'éco-responsabilité et de sobriété numérique dans l'organisation.
- Il met en place un système de veille et actualise régulièrement ses connaissances.
- Il valorise l'image de l'entreprise en utilisant l'omni-canal, assure une présence sur les réseaux sociaux en concevant et publiant le contenu commercial.
- Il fidélise son portefeuille client.
- Il analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats.
- Lors d'un entretien de vente, négocie les conditions commerciales dans un cadre défini par sa hiérarchie et applique les conditions générales de vente de son entreprise.

#### ■ ACCESSIBILITÉ / PRESTATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Établissement équipé pour accueillir les personnes à mobilité réduite
- Possibilité d'adapter le matériel en fonction du handicap
- Notre établissement dispose d'un hébergement et d'un service de restauration collective.

#### ■ LA MÉTHODE

- La pédagogie s'appuie en alternance sur l'autoformation accompagnée et le travail de groupe.
- Chaque stagiaire est accompagné par une équipe pluridisciplinaire : formateurs, médecin, infirmières, psychologue, art-thérapeute, neuropsychologue, psychomotricienne, conseillère en économie sociale et familiale, conseillère en insertion professionnelle...
- Formation en prise directe avec l'entreprise (14 semaines de stage).
- Possibilité d'alternance en fonction des projets

#### ■ LA CERTIFICATION

- L'ensemble des deux modules permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 de CONSEILLER(E) COMMERCIAL(E). Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :
- CCP1 : Prospecter un secteur de vente.
- CCP2 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services.

#### ■ PERSPECTIVE ET DÉBOUCHÉS

Formation préparant aux métiers de :

- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial

