



Titre Professionnel Commercial de niveau IV

GRETA 92 Nord-La Défense

Lycée Enrea Newton

1 place Jules Verne

92 110 Clichy la Graenne

Objectifs

Le (la) commercial (e) gère la relation commerciale avec les prospects et les clients d'un secteur de vente. Il (elle) prospecte à distance et physiquement un secteur géographique ou spécifique. En ciblant une clientèle d'entreprises ou de particuliers à partir de critères pertinents, il (elle) exploite les potentialités de son secteur. Il (elle) vend en face-à-face des produits et des prestations de services référencés répondant aux besoins de ses clients, en défendant les intérêts de son entreprise.

Il (elle) rend compte de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie. S'il (elle) est salarié (e), il (elle) est rattaché (e) à un responsable commercial.

Contenus

PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE ET ORGANISER SON ACTIVITE 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-A-FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES REFERENCES 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.

Méthodes pédagogiques

Cours du jour

Face à face

Formation de groupe

Secteurs et domaines professionnels

Commerce, vente, banque / assurance et immobilier

Public

Demandeurs d'emploi

Individuels

Salariés CIF

Salariés PFE

Durée

910 heures

Dont 350 en entreprise

Dates

Début : 02 novembre 2015

Fin : 13 mai 2016

Pré requis

5 BEP / CAP

Validation

Attestation de fin de formation

Titre : Titre professionnel Commercial de niveau IV

Financement

Auto financement

Entreprise et OPCA

OPACIF / FONGECIF

Contact

Greta 92 Nord la Défense

01 41 06 62 40

greta92nord-ladefense@ac-versailles.fr

