



Formation Conseiller Commercial

Durée : 140 heures
10 personnes maximum

OBJECTIFS / COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES VISÉS

- Prospecteur un secteur de vente
- Accompagner le client et lui proposer des produits et services

CONTENU DE LA FORMATION

Accueil des stagiaires, auto-positionnement et analyse du besoin

✓ **Module 1 : Prospecteur un secteur de vente**

- Veille professionnelle et commerciale
- Plan d'actions et organisation de l'activité
- Démarches de prospection
- Analyser des performances et comptes-rendus

✓ **Module 2 : Accompagner le client et proposer des produits et services**

- Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
- Conseil client et conduit d'un entretien de vente
- Suivi des ventes et fidélisation client

Évaluation et Auto-évaluation

PUBLIC CONCERNÉ

Formation ouverte aux :

- Demandeurs d'emploi
- Salariés du commerce, ...
- Salariés en transition professionnelle, reconversion...
- Particuliers à titre individuel
- Jeunes sans expérience professionnelle

PRÉ-REQUIS

- Sans pré-requis

TARIF

Nous contacter



100 %
Taux de satisfaction

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Ordinateur – vidéoprojecteur...
- PowerPoint, supports papiers,...

DÉLAI D'ACCÈS

Délai d'accès : Dates sur demande.

Comptez un délai de 3 semaines après l'inscription pour la réception de l'accord de prise en charge par votre OPCO

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation : le référent handicap de LLC CONSULTING évalue au cours d'un entretien individuel les compensations / adaptations nécessaires contacter le au 06.29.11.08.49.



06 29 11 08 49



contact.llc.consulting@gmail.fr



<https://llc-consulting.fr>