

PARCOURS PROFESSIONNALISANT CONSEILLER COMMERCIAL

Public



Tous demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi en Île-de-France sans distinction d'âge, de genre ou de statut.

Niveau de sortie : 4

Durée de la formation

280 heures
dont 210 heures en centre et 70 heures en entreprise



Modalités d'information et de recrutement



Présentation de la formation lors de l'information collective
Remplissage du dossier de candidature
Évaluation de la maîtrise des prérequis pédagogique par le biais de tests écrits ou oraux

Financement

Formation financée : Oui
Rémunération : selon statut



Assofac

43 bis rue d'Hautpoul
75019 Paris
01 76 34 08 51
cf75@assofac.org



Objectifs

Élaborer une stratégie de prospection et de visites.
Préparer une démarche commerciale cohérente.
Optimiser son organisation.
Se fixer des objectifs.



Prérequis

Niveau 4 acquis et 6 mois d'expérience de commercial ou 1 an d'expérience dans le secteur
Avoir une bonne maîtrise du Français et des calculs



Programme

Module 1 : Connaître son marché
Module 2 : Élaborer son plan d'actions
Module 3 : Définir sa stratégie de visite
Module 4 : Maîtriser son rendez-vous