Titre professionnel
CONSEILLER COMMERCIAL

TITRE ENREGISTRÉ AU RNCP 37717
Certification de niveau 4 (équivalence avec un BAC)

FORMATION 100% EN ALTERNANCE

OBJECTIF

À la fin de la formation, l'apprenti sera capable de proposer des équipements, prestations et services sportifs adaptés aux besoins des clients. Il saura prospecter particuliers, clubs et entreprises, en face à face ou à l'aide d'outils numériques, afin de développer le portefeuille clients et de contribuer au développement de l'activité de la structure sportive.

PRÉ-REQUIS

- Avoir le niveau classe de 1ère, de terminale ou équivalent
- Avoir une CAP / BEP / Titre professionnel de niveau 3 en commerce ou équivalent
- L'entrée se fait après un test de positionnement

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELLES

- Conseiller commercial en structure sportive
- Attaché commercial spécialisé sport
- Commercial en équipements et services sportifs
- Prospecteur commercial secteur sportif
- Délégué commercial en solutions sportives

DURÉE DE LA FORMATION

Formation de 10 à 12 mois soit au total de 408 heures de formation
Présentiel ou e-learning (selon vos besoins)

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel, e-learning, exercices, mises en situation, plateforme en ligne.

Moyens : salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur et d'ordinateurs, avec accès à la plateforme Nellapp pour les formations en e-learning.

Ci-dessous, voici le lien direct vers la fiche RNCP de la certification

Titre professionnel Conseiller commercial, enregistré au ministère du travail et du plein emploi et de l'insertion au RNCP 37717



PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 - Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Mettre en oeuvre la démarche de prospection
- Analyser ses perfomances commerciales et en rendre compte

BLOC 2 - Accompagner le client et lui proposer des produuits et des services

- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

LES MODALITÉS D'INSCRIPTION

candidature → entretien → test de positionnement
→ contrat → entrée, avec un délai moyen (7 à 15 jours).

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des aménagements possibles.
Contactez notre référent handicap, Jordi DELCLOS : direction@dnsformation.fr, 06 27 64 30 93

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement à l'entrée en formation
- Évaluations tout au long du parcours
- Examens blancs
- Mises en situation professionnelles, écrites et orales
- Constitution du dossier professionnel du candidat
- Examen final devant un jury

PRIX

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise dans la limite des plafonds, sans frais de formation pour l'apprenti

DURÉE ET ORGANISATION

- Un contrat d'une durée de 10 à 12 mois
- Rythme de 4 jours en entreprise et 1 jour en formation

LES POSSIBILITÉS APRÈS L'OBTENTION DU DIPLÔME

- Titre professionnel Négociateur technico-commercial – niveau 5 (RNCP 39063)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)