



## Titre Professionnel CONSEILLER COMMERCIAL

**Vous cherchez une formation ou un emploi dans lequel vous allez vous challenger**  
**Pourquoi pas les deux ?**

### Devenez conseiller(e) commercial(e)



Objectifs

- ✓ Développer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- ✓ Négocier une solution technique et commerciale tout en améliorant l'expérience client.

### Durée et dates de la formation



Du **17/03/2025** au **03/04/2026**

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.

### Public



Cette formation s'adresse à toute personne, homme ou femme, dotée d'un excellent sens relationnel, d'une grande capacité d'écoute et d'un esprit de persuasion.

Organisé(e) et autonome, le candidat idéal fait preuve d'adaptabilité, d'une forte motivation pour les défis et d'une volonté de développer ses compétences en prospection, vente et fidélisation.

### Prérequis

Aucun

Formation exclusivement en **contrat d'apprentissage**, **contrat de professionnalisation**

Dispositif 100% financé et rémunéré (cf. tableau ci-dessous).



Âge	- 21 ans	21 à 25 ans	+26 ans
Apprentissage	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
Professionnalisation	55% du SMIC	70% du SMIC	100% du SMIC



Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Pour plus d'informations  
consultez  
[www.upvfd.fr](http://www.upvfd.fr)

## INFOS ET CONTACT

[upvfd@upv.org](mailto:upvfd@upv.org)

04 83 69 19 09

[www.upvfd.fr](http://www.upvfd.fr)

**Sarah SAADALLAH**

06 65 64 77 21

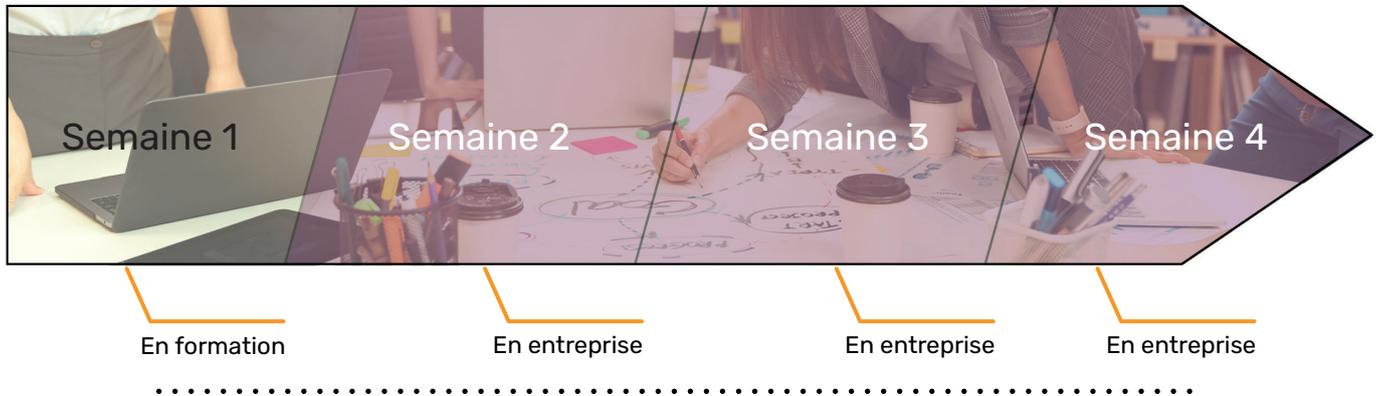
[s.saadallah@upv.org](mailto:s.saadallah@upv.org)

**Adrien JEGOU**

07 61 98 48 15

[a.jegou@upv.org](mailto:a.jegou@upv.org)

# RUBAN PRÉVISIONNEL D'ALTERNANCE



## Dates des réunions d'informations collectives

Dates clés

Nous contacter, inscription par mail.

Merci de vous munir d'un CV et d'une lettre de motivation.

Adresse : Avenue François Arago, Campus de la Grande Tourrache, 83130 La Garde



Conditions

## Conditions d'accès à la formation

- Participer à une réunion d'information collective et fournir une lettre de motivation et un CV.
- Effectuer un entretien de sélection du CFA.
- Effectuer un entretien de recrutement

## Les compétences Titre Professionnel Conseiller Commercial



Assurer une veille commerciale.



Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.



Représenter et valoriser son image.



Prospecter un secteur défini.



Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives.



Concevoir une proposition technique et commerciale.



Réaliser le bilan, analyser son activité commerciale et rendre compte.



Optimiser la gestion de la relation client.



Négocier une solution technique et commerciale.

## Les débouchés

Conseiller commercial

Attaché commercial

Commercial

Prospecteur commercial

Délégué commercial