Parcours en E-LEARNING - CCP1 Prospecter un secteur de vente

L'Afpa **Ile-de-France** propose des parcours de formation en **E-LEARNING** financé par le conseil régional Ile de France. Avec des modalités suivantes : **90 % à distance et 10 % en présentiel**.
Votre centre de référence sera le centre de **PARIS.**

Métiers :

En ciblant une clientèle d'entreprises ou de particuliers à partir de critères pertinents, le/la commercial/e 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 assure le suivi de ses ventes et met à jour les bases de données commerciales de l'entreprise.
Il/elle organise ses déplacements sur son secteur de vente, avec l'objectif de les optimiser. Lors d'un entretien de vente, il/elle négocie les conditions commerciales dans un cadre défini par sa hiérarchie, et applique les conditions générales de vente de son entreprise.
Il/elle rend compte de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie.
Selon l'organisation commerciale de l'entreprise, il/elle travaille en collaboration avec des assistants commerciaux, des téléprospecteurs, des logisticiens, des comptables et le service administration des ventes. Il/elle est en relation commerciale avec les prospects, clients et prescripteurs.

Public visé et prérequis :

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions trois profils possible :

1) Niveau classe de 1re ou équivalent.
2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de vente ou de services à la clientèle et un an d'expérience professionnelle.
3) Niveau classe de 2de et 3 ans d'expérience dans les emplois de vente ou de services à la clientèle.vente ou de services à la clientèle.

Modalités de la formation :

☒ En présentiel ☒ A distance
☒ Individuel ☒ Collectif

La formation se déroule avec 70% avec un mode à distance et 30 % en mode présentiel **(35 h hebdomadaire)**

Chaque Stagiaire sera doté d'une tablette.

Il s'agit d'une formation individualisée, avec la plateforme multimodale **METIS** accessible en ligne. Individualisation, analyses de pratiques régulières, journal d'apprentissage tenu tout au long du parcours de formation autoformation, MESM (Mise En Situation Métier), serious game, projet, classe inversée… Notre objectif : diversifier les expériences d'apprentissage et projeter ces expériences dans la future pratique du métier.
En mode synchrone ou asynchrone, quiz, mises en situations, études de cas… consignées en partie dans le livret ECF* de chaque apprenant. (*évaluation en cours de formation)
Les stagiaires, lors de ces séances, sont encadrés par leur formateur métier et accompagnés par un formateur tuteur. Une guidance personnalisée est assurée et l'avancée des travaux est validée au fur et à mesure de leur progression.

Programme :

Date : 18/11/2020 au 05/03/2021

Période d'intégration en formation

Nouvelle technologie de l'information et communication Présentation espace co-learning et 1/3 lieux
Prise en mains de la plateforme et ses services
La multi modalité une opportunité pour apprendre.

Accompagnement vers l'emploi

Bloc de compétences : Prospecter un secteur de vente

J'assure la veille professionnelle et commerciale
Je m'inscris dans le monde de l'entreprise, je mesure l'impact du digital sur le métier, j'assimile les termes du digital
J'analyse le panorama des réseaux sociaux, j'instaure une démarche de veille digitale continue.

Je prospecte à distance :
Je prépare ma prospection, je prends des rendez-vous par téléphone ;

Je prospecte sur le terrain :
'organise mes déplacements, je prends des rendez-vous sur le terrain.

Je réalise le bilan de l'activité commerciale :
'analyse le tableau de bord d'activité, je rends compte à ma hiérarchie

Période en entreprise

Période de certification et Validation

A l'issue de la formation, le candidat passera l**e CCP 1** - Prospecter un secteur de vente du Titre Professionnel Titre Professionnel Conseiller Commercial de Niveau 4 (ex niveau IV) devant un jury.

Financement :

Formation financée par le Conseil Régional Ile de France

Contact :

Pour plus de renseignements, contacter le **01 41 72 19 23** pour avoir un rendez-vous
Pour les conseillers PE/ML retrouvez nos dates sur KAIROS ou Ouiform.