



## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### COMMERCIAL(E)

#### COMPÉTENCES VISÉES

› Prospecte une clientèle de professionnels, propose des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente.

#### TITRE PROFESSIONNEL COMMERCIAL(E) NIVEAU V

##### PUBLIC CONCERNE

Tout public

##### PRÉ-REQUIS

Niveau V validé

#### OBJECTIFS

- › Le titulaire de ce titre professionnel (niveau IV) est capable de vendre et négocier des produits.
- › Il effectue des prestations de services en face à face.
- › Il prospecte, gère, anime un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique.
- › Il participe également aux actions de communication de l'entreprise : salons professionnels, journées portes ouvertes, etc.
- › Il propose au client qu'il visite une offre commerciale prédéfinie et correspondant à l'objectif de chiffre d'affaires et/ou de marge commerciale qui lui est fixé. Il dispose d'une autonomie de négociation limitée aux remises et avantages fixés par la politique commerciale de son entreprise. L'emploi suppose des déplacements fréquents.

**> Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale :**

- Organiser son activité commerciale,
- Prospecter à distance,
- Prospecter physiquement avec et sans rendez-vous,
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

**> Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers :**

- Représenter l'entreprise et valoriser son image,
- Mener un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers,
- Assurer le suivi de ses ventes.

 **RECONNAISSANCE**

Titre professionnel du Ministère du Travail

 **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

> La pédagogie proposée est active et participative  
 > La méthode de travail s'appuie sur : les échanges d'expériences, les apports théoriques et des exercices pratiques de mise en situation.

 **INTERVENANT(S)**

&gt; Formateurs spécialisés dans le domaine

 **DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION**

> Inscription définitive du candidat à la formation au plus tard 15 jours avant la date de démarrage la session de formation dans la limite des places disponibles.

 **EFFECTIF**

Min : 6 Max : 10

 **DURÉE**

> Durée minimum : 400 heures  
 > Durée maximum : 600 heures  
 Selon positionnement

 **PRIX (NET DE TAXES)**

Sur devis

 **MODALITÉS DE FINANCEMENT**

&gt; Nous consulter

 **LIEUX DE LA FORMATION**

> 3 allée Antoine Osète - 31100 Toulouse  
 > 40 avenue Jacques Douzans - 31600 Muret

 **CONTACT**

> Toulouse  
 05 82 74 11 17 - tert31@ac-toulouse.fr  
 > Muret  
 05 34 46 10 95 - 31termur@ac-toulouse.fr