

Vous avez le goût du challenge et de la négociation et êtes volontaire, dynamique et persévérant ?

Vous aimez la relation client et savez travailler en équipe de manière autonome et responsable ?

Objectif de la formation

- ▶ Le conseiller commercial prospecte des entreprises et des particuliers afin de développer son portefeuille clients, d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il organise son activité de prospection à partir de plan d'actions de l'entreprise.
- ▶ En 1 an après le BAC, acquérir une première expérience professionnelle dans le commerce et approfondir son projet professionnel.
- ▶ Une formation qui permet de se préparer à une poursuite d'études dans le supérieur.

Compétences visées

- ▶ Prospecter un secteur de vente
- ▶ Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
- ▶ Développer et piloter un réseau de partenaires
- ▶ Organiser son activité commerciale en cohérence avec les objectifs fixés
- ▶ Communiquer oralement et par écrit dans son activité commerciale
- ▶ Utiliser les outils digitaux dans son activité commerciale

Les de la formation au CFA Descartes

Un **campus** et des **locaux agréables** aux **portes de Paris** (RER A)

1er CFA
de Seine-et-Marne

Une **communauté d' alumni** connectée

Des programmes
internationaux :
Erasmus+ et
partenariats

Une **référénte** pour les
personnes en **situation
de handicap**

Une **équipe
pédagogique**
composée **d'experts
professionnels**
et d'enseignants/
universitaires

Un **accompagnement
de proximité et
personnalisé** avec les
équipes pédagogiques
et les surveillants

Une **partie des cours
à distance** :
plateforme
pédagogique
numérique dédiée

**Des ateliers
d'accompagnement**
à la recherche
d'entreprises

1 apprenti sur 2
placé par le CFA
Descartes

Une **filière complète
de poursuite d'études**
dans le commerce en
apprentissage
au CFA Descartes



Lieu de formation

CFA Descartes

21-25 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

RER A Noisy-Champs

Code RNCP 31 005



Organisation des études

Durée de la formation

1 an

Début de la formation

Septembre - Octobre

Modalités d'accès

Contrat d'apprentissage ou
de professionnalisation

Rythme d'alternance

1 jour CFA / 4 jours Ent

15 places - 1 groupe



Contacts

Coordinateur pédagogique

Raphael VESSIER

r.vessier@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

Aminatou DIAKITE

01 64 61 27 51

scolarite@cfadescartes.fr

Métiers visés

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux pour leur développement sont concernés.

- ▶ Conseiller commercial
- ▶ Attaché commercial
- ▶ Commercial
- ▶ Conseiller clientèle
- ▶ Prospecteur commercial
- ▶ Délégué commercial

Poursuite d'études au CFA Descartes

- ▶ [BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client \(NDRC\)](#)
- ▶ Bachelor universitaire de technologie Techniques de commercialisation (BUT TC) :
 - Marketing digital, E-business & entrepreneuriat
 - Business développement et management de la relation client
 - Marketing et management du point de vente
 - Business international : achat et vente

Exemples de missions en alternance

- ▶ Prospecter à distance
- ▶ Prospecter physiquement
- ▶ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ▶ Organiser son activité sur une période de référence afin d'atteindre les objectifs fixés
- ▶ Analyser et évaluer son activité commerciale et ses résultats à l'aide d'un CRM
- ▶ Valoriser l'image de son entreprise par une présentation positive des produits et services
- ▶ Préparer et conduire un entretien de vente
- ▶ Analyser les besoins et les attentes du prospect/client
- ▶ Assurer le suivi de la commande jusqu'à la livraison à l'aide d'un CRM
- ▶ Traiter les litiges
- ▶ Maintenir le contact par l'utilisation des réseaux sociaux et professionnels, de blogs ou par l'envoi de courriel

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation :
téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique «Formations».



Conditions d'admission

- **Etre titulaire du BAC ou d'un DAEU**
- Avoir 29 ans révolus ou exceptions du contrat d'apprentissage

Admission sur dossier et entretien

Délais de traitement :

Via notre site web (dès décembre)

- 15 jours maximum entre le dossier complet et la convocation à un entretien en visioconférence ou au CFA. .
- Une fois admissible, le CFA vous **accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches. et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre BAC et des places disponibles..



Inscriptions



**+ D'INFOS SUR
L'APPRENTISSAGE :
www.cfadescartes.fr**

