

Titre professionnel **COMMERCIAL**

NIVEAU IV (BAC)

Le financement

En fonction de votre statut, cette action peut être financée / rémunérée.

Renseignez-vous auprès des réseaux d'information et d'orientation ou de votre OPCA.

Les échéances

Dates de formation en alternance :
Du 02 Novembre 2015 au 28 Mars 2016

Date limite dépôt dossier :
Jeudi 15 Octobre 2015

Dates des sélections :
Jeudi 22 Octobre 2015

Information collective:
A 8h30

Entretiens individuels:
De 10h à 17h
Dans les locaux à l'ODEL

« l'S'Pass Info »

9 Rue d'Antrechaus 83 000 Toulon

83 000 Toulon

Le métier

Le Commercial(e) prospecte un secteur de vente et vend à des entreprises ou des particuliers des produits ou prestations de services référencés. Son but est d'atteindre des objectifs de vente (chiffre d'affaires, marge, objectifs quantitatifs) dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise.

Le Commercial(e) gère la relation commerciale avec les prospects et les clients d'un secteur de vente.

Il (elle) prospecte à distance et physiquement un secteur géographique ou spécifique.

En ciblant une clientèle d'entreprises ou de particuliers à partir de critères pertinents, il (elle) 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. S'il (elle) est salarié(e), il (elle) est rattaché(e) à un responsable commercial.

La préparation du titre

CCP 1 - Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

CCP 2 - Vente en face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Durée de la formation

La formation comprend 700 heures

Durée centre: 420 heures

Durée entreprise: 280 heures

Lieu de la formation

Dans les locaux de l'ODEL à

« l'S'Pass Info »

9 Rue d'Antrechaus

83 000 Toulon

Conditions d'admission

Etre demandeur d'emploi, ou être salarié non diplômé, et avoir validé un projet professionnel dans le secteur visé par la formation

Moyens d'accès et modalités d'accueil

*Salle pour déjeuner avec réfrigérateur et four micro-ondes / restaurant
proche, accès handicapé, Programme qualifiant*

ADRESSE :

9 rue d'Antrechaus, 83000 Toulon

CONTACT INFO :

[Cliquez sur l'onglet : formulaire de renseignements](#)

Isabelle Etienne - Responsable pédagogique

Abire Ben Hassine - Assistante administrative

Tél: 09 71 09 10 43