



2023

Formation

CCP NIVEAU 3

Conseiller Commercial aux Particuliers

Durée : 35H

Prix public : 500€

**Public concerné :
Tous publics**

**Méthode :
100% Présentiel**

Notre site de formation
<https://ogmasup.com>

DESCRIPTION DE LA FORMATION

PRÉREQUIS

Il n'est pas nécessaire de posséder, avant l'entrée en formation, de connaissances ou prérequis de niveau de formation spécifique.

POUR QUI ?

La formation s'adresse aux personnes qui se dirigent vers le métier d'agent commercial, de travailleur indépendant, de vendeur à domicile indépendant, de VRP exclusif ou de VRP multicartes.

DEBOUCHÉS

Conseiller commercial, attaché commercial, prospecteur commercial, conseiller commercial aux particuliers.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue de cette formation, le stagiaire devra être capable de réaliser plusieurs activités :

- Etablir le plan de prospection et préparer la visite
- Identifier les besoins du client, lui présenter les produits et le conseiller (produits, coût, financement, ...)
- Établir avec un client les modalités de réalisation d'une commande
- Effectuer le suivi de la clientèle

(opération de fidélisation, mise à jour des fichiers, enquêtes de satisfaction, ...)

- Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe (fiche statistiques, suivi des ventes ...)

À la fin de la formation il sera remis à l'apprenant un diplôme CCP de Niveau 3. (Attestation de réussite au test final).



DÉROULEMENT & MÉTHODE PÉDAGOGIQUES

MODALITÉS PRATIQUES

Les cours sont dispensés dans notre centre de formation situé à Vitrolles.
Un espace personnel est mis à disposition du stagiaire sur internet
grâce à une plateforme pédagogique dédiée.
La formation a une durée de 35 heures.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Une formation alternant savoir théorique et mise en application terrain.
L'apprenant est l'acteur de sa formation et constate au fur et à mesure ses propres résultats
en validant chaque module par des QCM.
Un tuteur est dédié à chaque participant tout au long de la formation.
Une équipe pédagogique dédiée à l'apprenant est disponible au centre de formation,
par mail à formation@ogmasup.com,
par téléphone au 04.42.34.31.37 ou via le formulaire de contact du site web.
Des ressources et de la documentation en ligne sont à disposition sur son espace personnel.

MODALITÉS D'EXAMEN

Une validation des connaissances se fait à l'issue de la formation.
Cet examen final consiste en un quiz de 20 questions.
Pour réussir ce quiz, le candidat a 20 minutes et
un minimum de 70 % de bonnes réponses est requis.



LE PROGRAMME



A. LES MODULES CCP

Module 1 “La prospection commerciale”

**Module 2 “L’historique du métier et
le cadre réglementaire de la prospection”**

Module 3 “L’organisation de l’activité commerciale”

Module 4 “Négocier et suivre une vente”

Module 5 “Optimisation de l’action de communication”

Module 6 “La performance commerciale”

B. LES MODULES SPÉCIALISÉS

Ce module regroupe l’ensemble des informations nécessaires pour bien connaître les partenaires, ses produits, sa stratégie de développement, son discours commercial. Il permet de vous familiariser avec l’environnement de la prestation et d’en comprendre les enjeux.

MODALITÉ DE SUIVI

Chaque stagiaire possède un identifiant et un mot de passe personnel lui permettant de s'identifier sur l'espace de formation.

L'équipe pédagogique suit le parcours du stagiaire en validant sa progression.

Le stagiaire avance selon son rythme.

Il est conseillé d'avoir 7/10 à chaque QCM avant de passer au module suivant.

Le stagiaire dispose de cours de soutien.

ACCESSIBILITÉ



Notre centre de formation est équipé pour recevoir les personnes en situation d'handicap (places réservées, salles de formation au rez-de-chaussée, WC équipés...)

VOS RÉFÉRENTS

Référent pédagogique :

Safia Belkessam - safia.belkessam@ogmasup.com

Référent technique :

Khalil Oumakhlouf - formation@ogmasup.com

Référent administratif :

Véronique Martin - rh.contact@ogmasup.com

Le numéro de téléphone pour joindre les référents

04.42.34.31.37

