

Conseiller Commercial

Devenez un professionnel de la vente et de la relation client : prospection, entretien de vente, fidélisation. Une formation 100 % en ligne, interactive et guidée, préparant au Titre Professionnel reconnu par l'État.

- 100 % à distance
- À votre rythme
- 2 CCP
- Titre reconnu par l'État

Le Programme — 2 Blocs de Compétences

CCP1

Prospecter un secteur de vente

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances et en rendre compte

CCP2

Accompagner le client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire l'entretien de vente-conseil
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client

L'épreuve de certification : 2 CCP distincts, chacun avec une mise en situation professionnelle et un entretien technique face au jury. Le parcours inclut des simulateurs d'entraînement dédiés à chaque épreuve.

Une Expérience d'Apprentissage Moderne

Parcours interactif
Modules en tuiles, progression guidée pas à pas.

Vidéos & tutoriels
Contenus animés, clairs et rythmés.

Simulateurs
Entretien de vente, jury : entraînement réaliste.

Quiz & cas pratiques
Ancrage des acquis et mise en situation.

Assistant virtuel
Un chatbot pour répondre 24/7.

Préparation examen
Productions, Dossier Professionnel, entretien.

Rendez-vous mentor
Un créneau reservable avec son mentor, directement depuis la plateforme.

Informations Pratiques

Public : demandeurs d'emploi, salariés en reconversion, alternants

Modalité : 100 % à distance, tutorat inclus

Débouchés : conseiller commercial, vendeur, chargé de clientèle

Prérequis : maîtrise du français, aisance numérique de base

Validation : Titre Professionnel (RNCP37717, niveau 4)

Rythme : flexible, adapté à votre situation

Intéressé(e) par cette formation ?
Échangeons sur votre projet ou votre besoin de digitalisation.

GV Digital Learning
Grégory VILLAIN
contact@gv-digitallearning.fr