

TITRE PROFESSIONNEL DU TECHNICO-COMMERCIAL

CONSEILLER CLIENTS PROFESSIONNEL DE PROXIMITÉ (H/F)

LE MÉTIER PRÉPARÉ

Acteur clé dédié à la Conquête et de la fidélisation des professionnels, le Conseiller clients professionnels contribue activement à la réalisation des objectifs « pro » de sa zone de marché en pratiquant une gestion de portefeuille proactive dans l'intérêt des clients et en accélérant le développement commercial par des ventes de services complexes à valeur ajoutée, répondant aux besoins des clients. Il apporte une contribution mesurable au développement du chiffre d'affaires Pros de son Secteur ou ses secteurs et de sa Zone de Marché. C'est le référent du marché des professionnels sur sa zone.

Le Conseiller clients professionnels exploite le potentiel commercial du secteur en développant les parts de marché professionnels. Il garantit l'atteinte des objectifs en assurant la vente de produits et service et la fidélisation des clients

VOS MISSIONS

- Développe le potentiel client de sa zone de chalandise pour répondre aux objectifs de satisfaction clients et de développement du segment mass market.
- Gère et développe un PTF avec une dominante de clientèle mass market.
- Promeut, conseille et vend les produits et services de son périmètre et développe les synergies « omnicanales » avec les acteurs de la zone.
- Organise et pilote son activité et ses résultats et maintient ses compétences .

VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Conseiller clients professionnels de proximité** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation de 12 mois en alternance vous permettra d'obtenir un **Titre professionnel du Négociateur Technico-Commercial de Niveau 5**, reconnu par le ministère du Travail.

RÉMUNERATION

*en fonction de votre âge et du type de diplôme.

Contrat d'apprentissage

**Entre 1042€ et
1766,92€ brut***

Cursus de 12 mois

4 jours en formation pratique en entreprise et
1 jour en formation théorique à l'organisme de formation.

400 H heures de formation



LE PROGRAMME

- **Module 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini**
- **Module 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale**

RNCP 34079

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

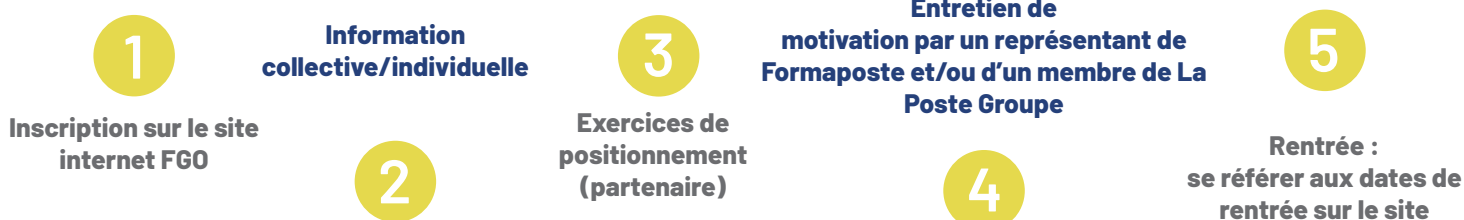
Evaluation en fin de formation

LES PRÉ-REQUIS

- Être éligible au contrat d'apprentissage (moins de 30 ans à la signature du contrat)*
- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac ou équivalent

*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés (RQTH)

MODALITÉS D'ADMISSION



DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Responsable de l'action commerciale
- Conseiller clients professionnels

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 6 (équivalent Bachelor, Licence).

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé en adéquation avec l'exercice du métier visé.



Contact référent :
Caroline PERRIN
c.perrin@formaposte.net