

TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE

# ASSISTANT CONSEILLER COMMERCIAL

Niveau de Diplôme 4 (BAC)  
RNCP31005

## CONTENU DE LA FORMATION

### CC1 : Prospecter un secteur de vente :

- Assurer ne veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance et physiquement
- Analyser ses performances et en rendre compte

### CC2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers :

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente et en assurer le suivi
- Fidéliser son portefeuille client

### Compétences transversales :

- 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



Besançon, Siège Perf Form



441 Heures de formation, FOAD comprise



35 semaines de formation réparties sur 10 mois



3 ou 4 jours en Entreprise, 1 ou 2 jours en Formation

## AVANTAGES

### APPRENANT

- Contrat de travail à temps plein dans la structure : statut salarié
- Rémunération proportionnelle au % du SMIC en fonction de l'âge
- Coût de la formation pris en charge
- Aides spécifiques liées au statut d'apprenti (logement, permis, etc...)
- Poursuite d'étude pour se spécialiser dans le domaine administratif
- Diplôme de niveau 4

### STRUCTURE

- Salarié(e) à temps plein alternant temps en formation et temps en structure
- Coût de la formation pris en charge
- Exonération de la majorité des cotisations et contributions sociales, patronales et salariales
- Aide unique mensualisée dès l'embauche de l'apprenti
- Aide maître d'apprentissage pour l'accompagnement de l'apprenti (sous conditions)

## CONDITIONS D'ENTRÉE

### PRÉREQUIS

- Être titulaire du brevet
- Permis de conduire conseillé
- Valider les épreuves de sélection

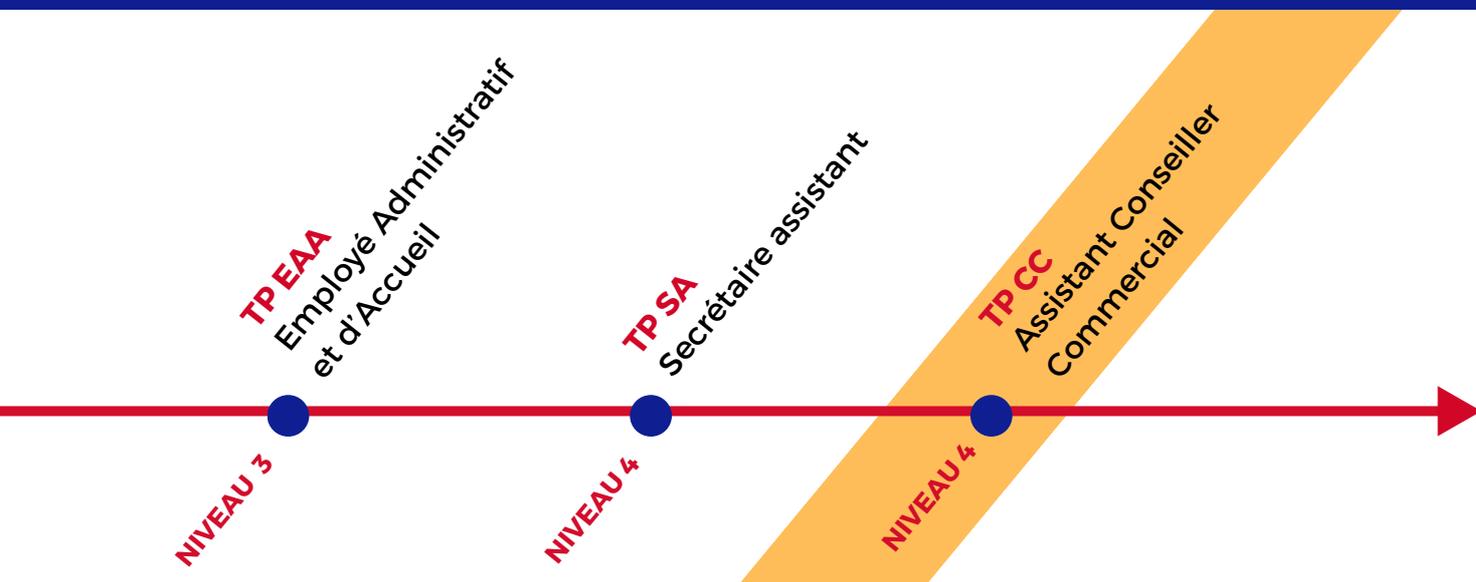
### PROFIL

- Force de persuasion
- Goût de l'investissement personnel fort
- Optimisme et acceptation de l'échec
- Sens de la relation client

## DÉBOUCHÉS

- Conseiller(ère) commercial(e)
- Prospecteur(rice) commercial(e)

## NOS PARCOURS DE FORMATION DANS LE DOMAINE DE L'ENTREPRISE



## CONTACTEZ-NOUS

### RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Delphine **VIEILLE**  
Tél : 07 69 56 57 41

Mail : [perf.form.secretariat@gmail.com](mailto:perf.form.secretariat@gmail.com)



[perf.formgroupe.fr](http://perf.formgroupe.fr)  
SUIVEZ-NOUS !



**PERF/**  
**FORM**  
Se former pour **demain**

14 rue de Lafayette Bât B,  
**25000 BESANÇON**