



K A A L I F O R M A T I O N

ÉDITION 2025

BROCHURE FORMATION
CONSEILLER COMMERCIAL
OPTION SPORT



SOMMAIRE



1	<i>Introduction</i>	2
2	<i>Qui sommes-nous ?</i>	3
3	<i>L'importance du double projet</i>	5
4	<i>Nos Formateurs et consultants</i>	7
5	<i>La formation en initiale ou en alternance ?</i>	8
6	<i>La formation Conseiller commercial</i>	9
7	<i>Les différents métiers</i>	10
8	<i>Les blocs de compétences</i>	11
9	<i>Admission</i>	12



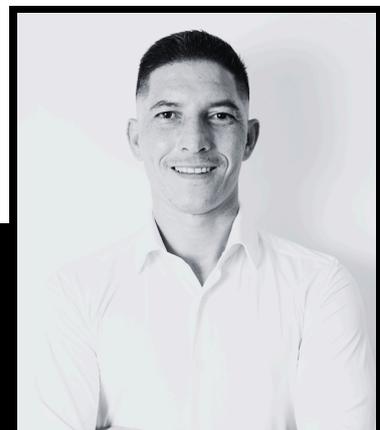
“

Bienvenue chez Kaali Formation. Nous sommes fiers de vous présenter notre programme de formation.

Dans le cadre de notre engagement à former la prochaine génération de professionnels, nous avons développé un programme de formation spécialisé, adapté aux exigences actuelles du marché.

Une formation de haut niveau, autant pratique que théorique, qui vous permet d'acquérir de nouvelles compétences et connaissances pour vendre des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise.

”



Kader Kraichi
Ceo, Fondateur
KAALI GROUPE

QUI SOMMES NOUS ?



Kaali Groupe est un cabinet de conseil et un centre de formation certifié, reconnu pour son expertise dans l'accompagnement des entreprises et des particuliers dans le conseil, le sport ou encore la communication.

Notre expertise s'est construite au fil des années, ainsi, notre mission est de transmettre des connaissances essentielles pour assurer un avenir serein à nos alternants et leurs ouvrir la voie vers une carrière riche en opportunités.

Les notions de polyvalence, optimisation, et performance sont devenues essentielles pour les salariés et bénévoles des structures sportives. Ayant compris les besoins, notre accompagnement est basé sur toutes les thématiques abordées ci-dessus.

Aujourd'hui, les structures sportives **diversifient leurs prestations** (marketing, gestion de projet clubs, encadrement des équipes, gestion des tournois, stages).

Les retours positifs et la satisfaction de nos alternants, dont vous trouverez des témoignages via le QR CODE, soulignent notre **engagement** et **notre réussite**.



L'IMPORTANCE DU DOUBLE PROJET



Kaali Groupe est très **sensible à la précarité** que peuvent connaître tous les acteurs issus du monde du sport. La notion de **bienveillance** fait partie de **nos valeurs** et de tous nos accompagnateurs.

Nous mettons en place des campagnes de **prévention, un suivi individualisé** et rigoureux pour tous. En parallèle, notre cabinet est **agréé centre de bilan de compétences**.

Nos équipes sont également composées de conseillers en insertion professionnelle, psychologue du travail, chargée de recrutement...

Nous offrons des outils nécessaires pour **mener une carrière actuelle** et **préparer un avenir serein**.

Flora Michelluci chargée de recrutement et consultante chez Kaali groupe :



QUELQUES CHIFFRES

“

En France, la durée moyenne d'une carrière en Ligue 1 est estimée entre 5 et 8 années.

”

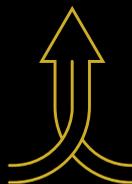
“

Environ 40 % des athlètes sont ruinés cinq ans après la fin de leur carrière et 38 % d'entre eux sombrent dans la dépression faute d'avoir su préparer leur reconversion.

”

PENSES À TON AVENIR !

sources : Comité éthiques et sport/Orientation pour tous.



NOS FORMATEURS ET CONSULTANTS

Chez Kaali Formation, nous sommes fiers de compter dans notre équipe des **consultants et des formateurs d'exception**, spécialisés dans divers secteurs :

Chef d'entreprise, coach BEPF, journaliste TV, directeur sportif, manager général, expert en communication.

Notre force réside dans la diversité et l'expertise de nos professionnels, qui sont dédiés à vous fournir des solutions sur mesure et des formations de qualité.



LA FORMATION EN INITIALE OU EN ALTERNANCE ?



- Le titre professionnel Conseiller commercial en **initial** est idéal pour les salariés et demandeurs d'emploi. La formation peut être financée par **votre CPF**, par **votre employeur** ou par **vous-même**. Vous êtes suivi tout au long de votre parcours par votre coordinateur de parcours. Vous bénéficiez de cours en ligne et de l'intervention d'experts en classe virtuelle et/ou présentiel.
- Le titre professionnel Conseiller commercial en **alternance** est proposée pour les jeunes de moins de 30 ans et demandeurs d'emploi. La formation est financée par l'OPCO de votre employeur. Vous disposerez d'un contrat de 12 mois dont 25% du temps en formation. Vous êtes rémunéré pendant la durée du contrat.
- **L'alternance après 30 ans ? Oui c'est possible !**
Le contrat de professionnalisation s'adresse aux :
 - Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus.
 - Aux bénéficiaires du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation spécifique de solidarité (ASS), de l'allocation adulte handicapé (AAH) ou d'un contrat unique d'insertion (CUI).

LA FORMATION CONSEILLER COMMERCIAL



Titre professionnel RNCP 37717

Niveau 4 – Niveau Bac

Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Aucun prérequis

Date d'échéance de l'enregistrement 31/07/2028

Le conseiller commercial vend des produits, des prestations de services ou des solutions d'une entreprise. Il prospecte des entreprises et des particuliers, selon le plan défini, via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer son portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

OBJECTIFS

- Développer un portefeuille clients
- Maîtriser les techniques de vente
- Valoriser l'image de l'entreprise
- Assurer le suivi client
- Optimiser son activité commerciale
- Utiliser les outils numériques
- S'inscrire dans une démarche écoresponsable

LES BLOCS DE COMPÉTENCES

○ CCP 1 /

PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

➔ **COMPÉTENCES VISÉES**

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



ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES

➔ **COMPÉTENCES VISÉES**

- Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser en consolidant l'expérience client



DÉBOUCHÉS



- **Intégrer un poste commercial**

Après l'obtention du titre, vous êtes qualifié pour occuper un poste opérationnel dans la vente et le développement commercial. Vous pouvez intégrer une entreprise en tant que conseiller commercial, attaché commercial, ou chargé de clientèle, et contribuer activement au chiffre d'affaires de l'entreprise.

- **Évoluer vers des fonctions de management**

Avec de l'expérience, vous pouvez rapidement évoluer vers des postes à responsabilités comme chef de secteur, responsable d'équipe commerciale, ou superviseur de forces de vente.

- **Se spécialiser dans un domaine commercial**

Vous pouvez choisir de vous orienter vers des secteurs spécifiques : immobilier, banque/assurance, automobile, téléphonie, ou encore le BtoB. Des spécialisations ou certifications complémentaires sont accessibles selon vos projets.

- **Devenir indépendant ou consultant commercial**

Fort de vos compétences en prospection, négociation, vente et fidélisation, vous pouvez envisager une activité de consultant indépendant, de représentant multi-cartes ou même créer votre propre activité commerciale, notamment dans le cadre du statut auto-entrepreneur.

MÉTHODES MOBILISÉES



La formation Conseiller Commercial repose sur une approche pédagogique mixte et flexible, combinant des sessions en présentiel et des modules en formation ouverte et à distance (FOAD), afin de répondre aux besoins variés des apprenants tout en assurant un apprentissage optimal.

Formation synchrone : Des séances de formation en présentiel et en visio sont organisées. Les sessions synchrones sont essentielles pour l'échange d'idées, le partage de bonnes pratiques, et la résolution collaborative de problématiques spécifiques liées à la gestion des petites et moyennes structures.

Formation mixte : Le programme combine harmonieusement des séances en présentiel avec des modules en formation à distance (FOAD). Cette approche permet aux apprenants de bénéficier à la fois de l'interactivité des cours en direct et de la flexibilité de l'apprentissage à distance.

Un total de 70 heures de FOAD est intégré au programme. Ces heures à distance incluent des vidéos pédagogiques, des ressources documentaires, des forums de discussion, et des exercices pratiques en ligne.

MODALITÉS D'ÉVALUATION



MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE (1h10) : En amont de la mise en situation, le responsable de session propose au candidat deux contextes d'entreprise qui commercialisent des produits ou des services. Le candidat choisit un contexte.

ENTRETIEN TECHNIQUE (50 min) : L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.

QUESTIONNEMENT A PARTIR DE PRODUCTION (1h) : Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique

ENTRETIEN FINAL(50 min)

ADMISSIONS



DURÉE

12 mois



CONTACT

☎ 07 44 81 67 68

✉ Kaaliformation
@hotmail.com



QUEL EST LE MODE D'ADMISSION ?

- Candidature hors Parcoursup : Votre candidature chez Kaali groupe n'affecte pas vos vœux d'orientation.
- Un dossier de candidature avec CV sont à envoyer par mail : **Kaaliformation@hotmail.com**
- Pour toute autre situation, vous pouvez joindre notre conseiller pédagogique en composant le numéro de téléphone suivant : **07 44 81 67 68.**



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Chez KAALI Formation, notre approche repose sur l'inclusion, ce qui signifie que nous nous efforçons de concevoir nos formations de manière à ce qu'elles soient accessibles au plus grand nombre. Bien que nos formations ne soient pas adaptées à chaque type de handicap, nous prenons en compte les principes de conception universelle pour maximiser l'accessibilité.

Nous sommes engagés à offrir un environnement inclusif où chacun peut réaliser son potentiel et atteindre ses objectifs académiques.

Si vous êtes intéressé par nos formations ou si vous avez des besoins spécifiques liés à votre handicap, nous vous encourageons à nous contacter directement par téléphone ou par mail.

Contact du référent handicap :

M.Kraichi Abdelkader

06.51.12.81.16

kaaliformation@hotmail.com

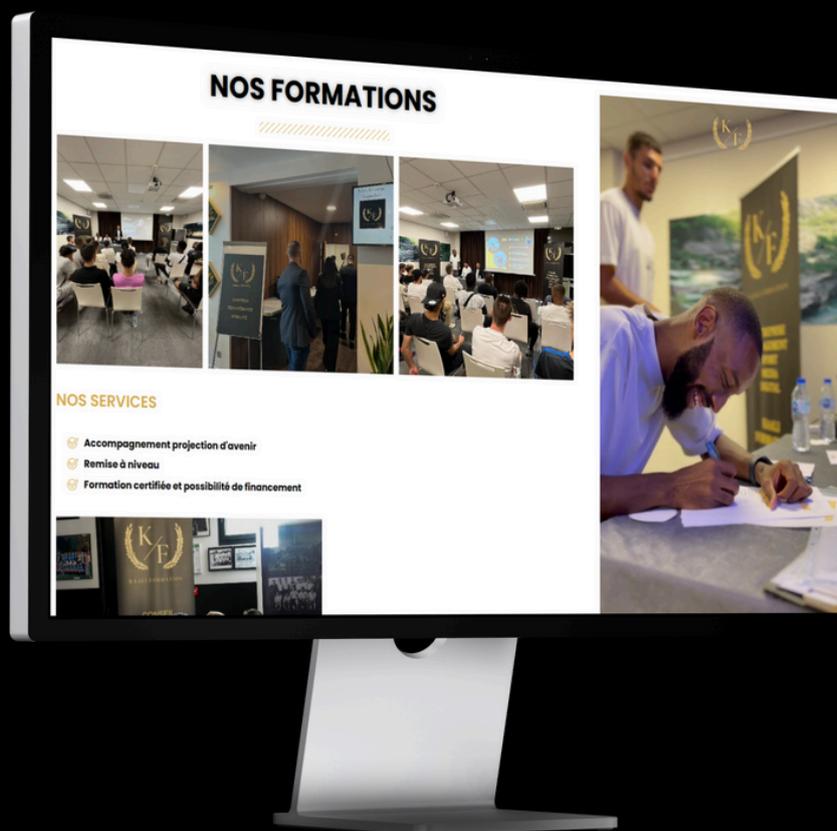




“AMBITION PERSÉVÉRANCE HUMILITÉ”



SCAN ME



✉ Kaaliformation@hotmail.com

☎ 07 44 81 67 68



www.kaaligroupe.com