



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

ÉDITION 2024

BROCHURE FORMATION
CONSEILLER COMMERCIAL
OPTION SPORT



SOMMAIRE



1	<i>Introduction</i>	2
2	<i>Qui sommes-nous ?</i>	3
3	<i>Nos Formateurs et consultants</i>	4
4	<i>La formation conseiller commercial</i>	5
5	<i>Les blocs de compétences</i>	6
6	<i>Les débouchés</i>	8
7	<i>Les passerelles</i>	11
8	<i>Méthodes mobilisés</i>	12
9	<i>Modalités d'évaluation</i>	13
10	<i>Admission</i>	14
11	<i>Accessibilité handicap</i>	16
12	<i>Contact</i>	17



“

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 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.

NOS FORMATEURS ET CONSULTANTS

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

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

Nos formateurs présentent des profils complémentaires et hautement qualifiés, tels que :

- Experts en relation client ayant plusieurs années d'expérience en vente terrain.
- Responsables commerciaux et directeurs d'agence,
- Formateurs certifiés en techniques de vente et négociation, gestion d'objections et parcours client.
- Professionnels du marketing et du développement commercial, capables d'apporter une vision stratégique et opérationnelle du métier.
- Coachs spécialisés en posture professionnelle, accompagnant les apprenants sur la confiance en soi, la communication verbale et non verbale, et l'efficacité relationnelle.
- Experts en outils digitaux commerciaux, maîtrisant CRM, prospection multicanale et stratégies d'engagement client.



LA FORMATION

TP CONSEILLER COMMERCIAL



Titre professionnel RNCP 37717

Niveau 4 – Niveau Bac

Date d'enregistrement de la certification : 31/07/2023

Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Tarif de la formation : 5 292€



La formation peut être prise en charge dans le cadre d'un contrat d'apprentissage par l'OPCO compétent, conformément aux règles de prise en charge applicables. Pour toute autre modalité de financement ou information complémentaire : nous contacter.

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

PRÉREQUIS

Aucun

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



LES DIFFÉRENTS MÉTIERS



- 1 **Conseiller commercial**
- 2 **Attaché commercial**
- 3 **Commercial**
- 4 **Prospecteur commercial**
- 5 **Délégué commercial**

*Le **salaire** peut démarrer autour de 25 000 à 30 000 euros par an.

Pour les postes de responsabilité plus élevés ou dans des structures plus importantes, le salaire peut atteindre 50 000 euros ou plus par an.

LES 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.

LES PASSERELLES/ LES SUITES DE PARCOURS

- **Titre Professionnel (Bac +2)**

- Négociateur Technico-Commercial
- Manager d'Unité Marchande

- **BTS (Bac +2)**

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Techniques de Commercialisation (TC)



MÉTHODES MOBILISÉES



Formation synchrone : La formation est dispensée en temps réel, permettant une interaction directe entre le formateur et les participants. Cette modalité favorise les échanges, les questions instantanées et un accompagnement personnalisé. Les séances en direct garantissent une progression dynamique et un apprentissage collaboratif, grâce à des activités pratiques, des discussions et des retours immédiats.

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.

MODALITÉS DE CERTIFICATION



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)

MODALITÉS D'ÉVALUATION



Évaluations en cours de formation (ECF)

En complément de ces épreuves certificatives, le parcours comprend également des évaluations en cours de formation.

Elles permettent de mesurer l'acquisition progressive des compétences, de valider les blocs de compétences (CCP) et de préparer le candidat aux épreuves finales du titre professionnel.

MODALITÉS D'ACQUISITION DU TITRE



Le Titre Professionnel Conseiller Commercial peut être obtenu de manière partielle.

Le candidat peut en effet valider un ou plusieurs Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) constituant le titre.

En cas de validation partielle, les CCP obtenus restent acquis et capitalisables. Le candidat peut ainsi compléter ultérieurement les compétences manquantes.

Kaali Formation fait parti de la liste France Compétences des organismes habilité à former et certifier l'évaluation.

ADMISSIONS



DURÉE

12 mois
441h

QUEL EST LE MODE D'ADMISSION ?

- Une candidature avec CV sont à envoyer par mail : **Kaaliformation@hotmail.com**
- Après la prise de contact, une fiche inscription est à remplir, à la suite un entretien de motivation est organisé, suivi d'un questionnaire de positionnement avant admission.
- Pour toute autre situation, vous pouvez joindre notre conseiller pédagogique en composant le numéro de téléphone suivant : **07 44 81 67 68.**
- **Délai d'accès** : nous contacter pour toute information complémentaire.



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.

Accessibilité PMR

Contact du référent handicap :

M.Kraichi Abdelkader

kaaliformation@hotmail.com



SCAN ME



CONTACT

07 44 81 67 68

Kaaliformation@hotmail.com



KAALIGROUPE



“AMBITION PERSÉVÉRANCE HUMILITÉ”

