

PARCOURS DIPLÔMANT TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Conseiller Commercial ➤ Option Œnologie
➤ Option Marketing E-commerce

Objectifs de la formation :

- Prospecter un secteur de vente
- Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

Types d'emplois accessibles

- Attaché commercial
- Commercial
- Prospecteur commercial
- Délégué commercial
- Vendeur en magasin spécialisé
- Téléconseiller / Télévendeur
- Agent commercial indépendant
- Assistant commercial
- animateur des ventes
- Merchandiseur

Programme de formation

Module préparatoire : Acteur autonome de mon alternance

1 - Prospecter un secteur de vente

- Veille professionnelle et commerciale
- Plan d'actions commerciales et organisation de l'activité
- Démarches de prospection
- Analyse des performances commerciales et comptes-rendus

2 - Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

- Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
- Conseil client et conduite d'un entretien de vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation client

Session d'examen à la fin du parcours

Activités à privilégier en entreprise

En début de parcours

- Se servir des données d'un CRM
- Créer du contenu commercial et contribuer à l'animation de sa communauté de clients
- Assurer une veille régulière pour connaître et s'approprier les outils numériques actuels d'aide à la vente
- Utiliser les outils de veille concurrentielle et de veille informationnelle en ligne
- Collecter les informations sur le marché, les évolutions des produits, les tendances
- Préparer ses rendez-vous en regroupant les informations pertinentes de son prospect/client
- Planifier et organiser ses actions commerciales en fonction des objectifs d'activité et des résultats attendus
- Utiliser un logiciel de géo-optimisation pour optimiser ses tournées dans une logique écoresponsable
- Mettre en œuvre les différentes techniques de prospection
- Renseigner et qualifier le fichier prospects/clients de l'entreprise et le mettre à jour et relancer les clients inactifs

En milieu de parcours

- Adapter sa tenue vestimentaire et sa posture aux codes de l'entreprise
- Créer un profil professionnel sur les réseaux sociaux, veiller à son image de marque
- Contribuer à l'animation des communautés sur les réseaux sociaux
- Présenter l'activité, les produits et les services de l'entreprise sur son marché de manière claire
- Pratiquer l'écoute active et les techniques de questionnement face à un interlocuteur et adopter une attitude en accord avec les valeurs de l'entreprise
- Informer et sensibiliser le prospect/client sur le cadre juridique lié à la vente de produits ou de services
- Détecter les besoins, les motivations et les contraintes du client pour s'en servir comme point d'appui lors de l'entretien, les récapituler
- Argumenter de manière convaincante

Pré-requis

- Niveau classe de 1^{ère}/terminale et/ou expérience dans la vente
- Être mobile et disponible

Durée & Modalités

- Durée du contrat : Environ 12 mois
- Public concerné : 16 à 29 ans
- Durée de la formation en centre : 420 heures

Lieu

- NARBONNE

En fin de parcours

- Rédiger un compte rendu d'une visite client
- Identifier la cause des réclamations, des litiges et des impayés et les traiter
- Utiliser les outils d'aide à la performance
- Mener un entretien dans le cadre d'un suivi clientèle, d'un traitement de réclamation, d'un litige ou d'un impayé
- Identifier la cause des réclamations, des litiges et des impayés et les traiter dans le respect des procédures de l'entreprise
- Rassurer le client sur la prise en compte de son insatisfaction en faisant preuve de neutralité
- Mettre en place une offre commerciale de fidélisation ou de réactivation de compte
- Déterminer le geste commercial nécessaire à la fidélisation du client dans le respect des procédures de l'entreprise

Méthodes & Moyens pédagogiques

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

- Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
- Matériel audiovisuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires
- Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

Validation de la formation

Titre professionnel de niveau 4 (bac technique)

CODE RNCP : 37717

CODE DIPLOME : 46T31202

100% de réussite au titre professionnel

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis

- En cours de formation

Évaluation en entreprise

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

Évaluation de satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire

Les formations complémentaires

Vous pourrez continuer avec une formation Négociateur technico commercial ou Manager d'unité marchande par exemple. En fonction de votre expérience et de votre projet, vous pourrez bénéficier d'un accompagnement personnalisé.



Renseignements et Inscriptions

Le Cours Jules Verne

Avenue Jean MOULIN

34300 AGDE

☎ 04 99 43 55 78

contact@lecoursjulesverne.fr

www.lecoursjulesverne.fr



Référent Handicap
Alain Chastel



Cette formation vous permet d'acquérir des compétences clés en négociation, fidélisation et développement commercial, tout en vous spécialisant dans l'un des deux domaines suivants :

➤ Option Œnologie

Objectifs :

- Identifier les principales régions viticoles et leurs terroirs
- Appréhender les méthodes de vinifications
- La technologie du vin
- Elaborer des produits de la spécialité du terroir
- L'analyse sensorielle : l'art de la dégustation / accords mets et vins
- Le marché du vin français dans le monde
- La gestion de la qualité

Vous apprendrez à :

- Conseiller et orienter la clientèle en fonction de ses attentes
- Organiser des dégustations et promouvoir les vins avec des techniques de vente adaptées
- Gérer un portefeuille clients et développer des stratégies commerciales spécifiques au secteur viticole

L'option Œnologie du titre professionnel de Conseiller Commercial vous plonge au cœur de l'univers viticole et vous forme aux spécificités du secteur.

Vous développerez des compétences en vente, en conseil et en gestion de la relation client, avec une spécialisation dans les produits issus de la vigne. De la connaissance des terroirs et cépages à l'art de la dégustation, vous apprendrez à valoriser les vins auprès d'une clientèle variée.



Passionné(e) du terroir et de la gastronomie ?
Cette formation vous ouvrira les portes de domaines viticoles, cavistes, maisons de négoce ou grande distribution !

➤ Option Marketing E-commerce

Objectifs :

- Créer et développer une boutique en ligne
- Mettre en place une stratégie de communication pour vous connaître et vendre vos produits
- Les bases pour démarrer un projet e-commerce
- Construire son propre site e-commerce
- Faire venir ses clients sur sa boutique en ligne
- Gérer sa boutique e-commerce
- Comment passer à la vitesse supérieure

Vous apprendrez à :

- Gérer et optimiser une boutique en ligne sur les différentes plateformes e-commerce
- Mettre en place des stratégies de marketing digital (SEO, réseaux sociaux, publicité en ligne)
- Améliorer l'expérience client et analyser les tendances du marché pour booster les ventes

Devenez un expert du commerce digital avec l'option Marketing E-commerce du titre professionnel de Conseiller Commercial.

Apprenez à concevoir et gérer des boutiques en ligne performantes, à analyser les comportements des consommateurs et à mettre en place des campagnes marketing ciblées. Maîtrisez les outils indispensables du digital et développez des compétences en gestion de la relation client grâce à des techniques innovantes et adaptées aux tendances actuelles.



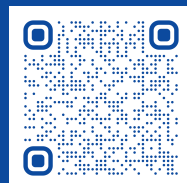
Passionné(e) du numérique et du marketing ?
Cette option vous offrira des débouchés dans le secteur du e-commerce !



Comment s'inscrire ?

Scannez ce QR code pour accéder au formulaire d'inscription, ou rendez-vous directement sur notre site : www.lecoursjulesverne.fr. Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter.

Scannez ce
QR code
pour vous
inscrire !



JE SOUHAITE DEVENIR CONSEILLER COMMERCIAL

➤ Option Œnologie ou Marketing E-commerce

CANDIDAT

En obtenant ce titre professionnel, vous accédez à un métier passionnant, au cœur de la prospection, de la vente et de l'accompagnement des clients.

Pourquoi choisir l'apprentissage au Cours Jules Verne ?

L'apprentissage vous offre une formation entièrement prise en charge, une rémunération tout au long de votre parcours et une expérience concrète en entreprise.

À la clé : Un diplôme reconnu par l'État, très apprécié des recruteurs pour l'autonomie ainsi que l'efficacité des apprentis.

100%
de réussite
aux examens



Nous mettons tout en œuvre pour assurer votre succès, la preuve : Nous avons 100 % de réussite aux examens depuis 2 ans !

Réseau
d'entreprises
partenaires



Accédez à un solide réseau et bénéficiez de relations directes avec nos partenaires et d'opportunités de recrutement.

Suivi
personnalisé
complet



Profitez d'un accompagnement sur mesure jusqu'à votre diplôme et votre insertion professionnelle.

Experts
formateurs
reconnus



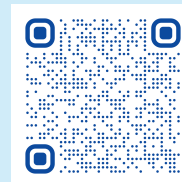
Apprenez auprès de professionnels expérimentés, issus du terrain, qui partagent leurs meilleures pratiques.



Comment s'inscrire ?

Scannez ce QR code pour accéder au formulaire d'inscription, ou rendez-vous directement sur notre site : www.lecoursjulesverne.fr. Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter.

Scannez ce
QR code
pour vous
inscrire !



JE SUIS EMPLOYEUR ET JE CHERCHE UN CONSEILLER COMMERCIAL

➤ Option Œnologie ou Marketing E-commerce

ENTREPRISE

Vous recherchez un conseiller commercial qualifié ? Le Cours Jules Verne vous accompagne dans le recrutement et l'intégration de talents !

Pourquoi recruter un apprenti ?

Recruter un apprenti, c'est accueillir un talent déjà préparé, profiter d'aides financières de l'État, simplifier les démarches administratives et former un futur salarié.

C'est un atout majeur pour votre entreprise et un engagement concret en faveur de l'insertion professionnelle des jeunes.

Un pro
opérationnel
immédiatement



Intégrez un alternant formé, opérationnel et prêt à apporter sa contribution dès le premier jour.

Des aides
financières
attractives



Bénéficiez de subventions pour réduire le coût de l'embauche et booster votre trésorerie.

Sans effort
sans démarches
administratives



Tout est automatisé dès la signature et le dépôt du contrat, sans démarche supplémentaire.

Un futur
salarié
déjà formé



Anticipez vos besoins futurs en personnel en formant un apprenti déjà adapté à votre entreprise.



Découvrez les salaires du contrat d'apprentissage...

Le montant du Smic mensuel brut s'établit à 1801,80 euros en 2025. En conséquence, la rémunération d'un contrat d'apprentissage d'une année s'établit comme suit :

Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	De 18 ans à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
Salaire brut	27% du Smic 486,49€	43% du Smic 774,77€	53% du Smic 954,95€	100% du Smic 1801,80€

... et les aides financières que l'état vous versera

Le montant varie en fonction de la taille de l'entreprise et est majoré lorsque l'apprenti est en situation de handicap.

- **2000€** entreprises > 250 salariés
- **5000€** entreprises < 250 salariés
- **6000€** recrutement d'apprenti en situation de handicap