SESSION 2027

COV / Formation de conseiller·ère de vente au service externe

Votre parcours de formation en un clin d'œil

proactif.ch formations & coaching

	Jour 1	Jour 2	Jour 3	Jour 4	Jour 5
Semaine 1 Se connaître et s'organiser — MODULE 1	Onboarding	E-learning · Module 1	Mieux se connaître	S'organiser	Vidéo de présentation Recherche de stage
	Jour 6	**Jour 7**	**Jour 8**	**Jour 9**	**Jour 10**
Semaine 2 Prospecter — MODULE 2	E-learning · Module 2	Script & appels	Prospection stage Prospection stage	Conseiller·ère de vente augmenté·e par l'IA	Point prospection (à distance) Prospection stage
	Jour 11	**Jour 12**	**Jour 13**	**Jour 14**	**Jour 15**
Semaine 3 Découvrir les besoins — MODULE 3	E-learning · Module 3	Questionnement & écoute	Du besoin à l'offre	Questions d'impact	Point mi-session Objectifs individuels
	Jour 16	**Jour 17**	**Jour 18**	**Jour 19**	**Jour 20**
Semaine 4 Convaincre — MODULE 4	E-learning · Module 4	Pitch & argumentation	Objections & négociation	Conclusion & débriefing	Posture & pitch Préparation des oraux
	Jour 21	**Jour 22**	**Jour 23**	**Jour 24**	**Jour 25**
Semaine 5 S'entraîner et fidéliser — MODULE 5	Simulation des oraux	E-learning · Module 5	Fidélisation clientèle Table ronde experts	Stage en entreprise	Stage en entreprise
	Jour 26	**Jour 27**	**Jour 28**	**Jour 29**	**Jour 30**
Semaine 6 Certifier et rebondir — CERTIFICATION	Débriefing stage (à distance) Préparation examens	Préparation examens	Certification & examens oral + écrit	Prospecter son poste Storytelling & marketing personnel	Offboarding · certificats

30	6	5	2 j
jours	semaines	modules	de stage

Légende

Présentiel	18 j
E-learning	5 j
Autonomie	5 j
Stage	2 j

Blocs scindés : matin en haut, après-midi en bas.

Certification & examens

Oral 1
Entretien de découverte

Oral 2
Entretien de conclusion

Écrit
QCM · 30 questions, 45 min

Certificat « Conseiller·ère de vente au service externe » remis après réussite de l'examen final.