

# Vendeur conseiller commercial

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



## Objectif de formation

A l'issue de la formation, le vendeur conseiller commercial est capable d'exercer son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles et agricoles, de services ou de plateformes en ligne. Sous la responsabilité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin ou d'un commerçant, il peut également assurer une fonction d'assistant auprès d'un attaché commercial.

## Objectif(s) pédagogique(s)

Cette formation permet de promouvoir, conseiller et vendre, de collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente, de conduire les entretiens téléphoniques en plateforme et de réaliser les actions de prospection

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année(s) dont 476 Heure(s) en centre 1344 Heure(s) en entreprise

### Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

### Adresse

**Brest - IFAC Campus des Métiers**

465 rue de Kerlaurent,  
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>

## Programme

### Compétence A - Promouvoir, conseiller et vendre

Adopter un comportement professionnel  
Préparer ses ventes  
Conseiller et vendre

Maîtriser les calculs commerciaux  
Communiquer à l'écrit et à l'oral  
Utiliser le traitement de texte et les tableurs

### Compétence B - Collaborer à l'aménagement, au fonctionnement de l'espace de vente

Participer à la gestion des flux et approvisionnements  
Respecter la réglementation des prix  
Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité  
Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage  
Tenir un poste de caisse

Réaliser un accueil téléphonique

### Compétence C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

Traiter un appel entrant, un appel sortant  
Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique

### Compétence D - Réaliser des actions de prospection

Utiliser une GRC - Qualifier un fichier clients  
Appliquer la réglementation à la protection des données  
Réussir la prospection téléphonique  
Réussir ses actions de marketing direct  
Optimiser son organisation commerciale  
Gérer un conflit  
Calculer sa rentabilité commerciale



Des formations



## Les plus

- Le cycle Vendeur conseiller commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac+3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching).
- Mise en relation avec des entreprises (job dating).

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP) ou une année de seconde menée à son terme ou justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

→ Niveau d'entrée : CAP, MC, BEP ↔ Niveau de sortie : BAC

### Modalités de recrutement

Tests de positionnement et entretien de motivation.

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initiale (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance.

### Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 09/01/2020

Intitulé : Vendeur conseiller commercial

Code CPF : 248495

Code RNCP : 23932

## Contacts



**BODENES Béatrice**

beatrice.bodenenes@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729  
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9  
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - http://www.ifac-brest.fr/



**KOK Corinne**

corinne.kok@ifac-brest.fr

