

Vendeur conseiller commercial - Digitalisation de la vente

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



Objectif de formation

À 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 511 Heure(s) en centre
1309 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

Compétences transversales : Digitalisation de la vente

Appréhender les perspectives d'évolution du commerce et du e-commerce

Mettre en œuvre une stratégie digitale dans un point de vente

Créer une nouvelle expérience client enrichie

Générer du trafic vers son point de vente



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 d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Modalités de recrutement

Etude du dossier de candidature. 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. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

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 : 02/03/2021

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



CCI Formation
Bretagne