

Vendeur conseiller commercial

VCC Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

CERTIFICATION

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

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

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

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/>

Contacts



BODENES Béatrice

02 29 00 60 21

beatrice.bodenes
@ifac-brest.fr



KOK Corinne

02 29 00 60 24

corinne.kok@ifac-brest.fr

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.



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau V (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.

Modalités de recrutement

Tests de positionnement et entretien de motivation.

→ Niveau d'entrée : Niveau V (CAP) ↔ Niveau de sortie : Niveau IV (BAC)

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 ...

Diplôme obtenu

Diplôme : Vendeur conseiller commercial.

Modalités d'entrée

Tests et entretiens de motivation

Complément d'information

Code diplôme : 23932

Code CPF : Salarié: 248495, Demandeur d'emploi:

Code RNCP: 23932

Date et mise à jour des informations : 10/01/2019

