

## Prendre en compte son environnement professionnel

- Situer son entreprise sur le marché
- Appréhender le fonctionnement de son entreprise
- Identifier ses droits et devoirs : droit du travail
- Bureautique (Word, Powerpoint)

## Mettre en place les conditions favorables à la vente

- Gestion des flux et approvisionnement
- Implantation et valorisation des produits/services et application à l'environnement internet
- Marketing opérationnel
- Cadre juridique de la vente
- Hygiène et sécurité
- Organisation commerciale
- Outils de contact prospection
- Bureautique (Excel)

## Vendre et conseiller

- Conduite d'entretiens de vente en face à face ou à distance
- Les calculs commerciaux
- Communication interpersonnelle et développement personnel

Vendeur.se  
conseiller.ère  
commercial.e

Formation professionnelle  
en alternance - **Bac**

## Admission

Justifier d'un diplôme ou d'une certification de niveau V (CAP) validé ou justifier d'au moins trois années d'expériences professionnelles dans le métier ou nouvelle orientation à l'issue d'une classe de seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation

## Durée

Contrat de professionnalisation de **476h** réparties sur un an, avec une alternance d'une semaine par mois en formation

## Validation

Diplôme reconnu par l'État, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) de **niveau IV (bac)**

## Missions

Le/la vendeur.se conseiller.ère commercial.e exerce ses activités dans toute entreprise disposant d'un service commercial ou d'un comptoir, des entreprises de négoce, des centres d'appel, des commerces de proximité, des grandes et moyennes surfaces de distribution, des hypers et super-marchés...



## Public concerné

→ Formation accessible

- aux jeunes de 16 à 25 ans révolus
- aux demandeur.euse.s d'emploi âgé.e.s de 26 ans et plus
- aux salarié.e.s d'entreprise

## Statut

- contrat ou période de professionnalisation
- d'autres statuts et financements sont possibles. [Nous contacter](#)

## Contacts

**Corinne Kok**

Conseillère formation et relations entreprises  
06 33 39 53 06

**Béatrice Bodénès**

Conseillère formation et relations entreprises  
02 29 00 60 21 / 06 71 99 67 38

**Eric Hartereau**

Coordinateur administratif  
02 29 00 60 20

Courriel : [negoventis@ifac-brest.fr](mailto:negoventis@ifac-brest.fr)

Responsable Sup'Ifac

**Agnès de Cibon**

02 29 00 60 27

Sup'Ifac - Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas

29801 Brest cedex 9

Sites :

[www.ifac-brest.fr](http://www.ifac-brest.fr)

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

**Vendeur.se  
conseiller.ère  
commercial.e**

