

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

NIVEAU
BAC

Rentrée 2018

COMMERCE ET DISTRIBUTION

CCI Sud Formation
CFA OCCITANIE

90 diplômes
du CAP au BAC+5

14 établissements
en Occitanie

85% d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

87% de réussite
aux examens

PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise disposant d'un point de vente ou d'une force de vente
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 30 ans (dérogation possible si vous avez effectué une 3^e et aurez 15 ans dans l'année civile)
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- Disposer d'un diplôme de niveau V ou une année de seconde menée à son terme
- Avoir une année d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Promouvoir conseiller et vendre des produits et des services
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection commerciale

MÉTIER

Ce diplôme forme des commerciaux, vendeurs et/ou télé-conseillers opérationnels sédentaires ou non, capables de mettre en oeuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale intervenant dans tous types d'unités commerciales : point de vente, comptoir de vente, service commercial ou centre d'appel.

▶ PROGRAMME

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 avec application au dossier produit
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

COLLABORER A L'AMENAGEMENT ET AU BON 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

CONDUIRE DES ENTRETIENS TELEPHONIQUES EN PLATEFORME

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

REALISER 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

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET EVALUATION

MISSION EN ENTREPRISE

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par la Région, la CCI, la taxe d'apprentissage, les entreprises, ou par les OPCA.

🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 476 h sur 1 an

▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

- ➔ BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- ➔ BTS Négociation et Relation Client
- ➔ BTS Management des Unités Commerciales

LES MÉTIERS POSSIBLES

- ➔ Vendeur / Vendeur spécialisé
- ➔ Télé-conseiller / Télé-vendeur
- ➔ Commercial auprès des particuliers
- ➔ Conseiller commercial

📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de nos établissements de :

- **ALÈS** > T. 04 66 91 21 21
information.ales@sudformation.cci.fr
- **CARCASSONNE (site de Castelnaudary)**
T. 04 68 71 38 76
m.cortal@sudformation.cci.fr
- **LOT** > T. 05 65 20 48 60
formation@lot.cci.fr
- **MENDE** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr
- **MONTPELLIER** > T. 04 99 51 35 00
s.zermati@sudformation.cci.fr
- **NARBONNE** > T. 04 68 44 18 07
c.fiant@sudformation.cci.fr
- **NÎMES** > T. 04 66 87 97 86
recrutement.nimes@sudformation.cci.fr
- **PERPIGNAN** > T. 04 68 56 23 00
f.marodon@sudformation.cci.fr