

# VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

NIVEAU  
BAC

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<sup>e</sup> 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 / 04 68 56 23 04  
f.marodon@sudformation.cci.fr