

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

NIVEAU
BAC

COMMERCE ET DISTRIBUTION

 **CCI SUD FORMATION**
CFA LANGUEDOC-ROUSSILLON



70 diplômes
du **CAP** au **BAC+5**

9 établissements :
Alès . Béziers
Carcassonne . Mende
Montpellier
Narbonne . Nîmes
Perpignan . Sète

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 25 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 commerciales

II 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 FICHER 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 > 469 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
f.lepoutre@sudformation.cci.fr
- **MENDE** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr
- **NARBONNE** > T. 04 68 44 18 07
c.fiant@sudformation.cci.fr
- **MONTPELLIER** > T. 04 99 51 35 00
s.zermati@sudformation.cci.fr
- **NÎMES** > T. 04 66 87 97 86
recrutement.nimes@sudformation.cci.fr