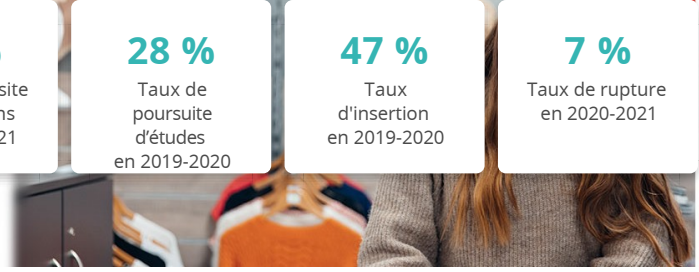
FACULTÉ DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

72 %	28 %	47 %	7 %
Taux de réussite aux examens en 2020-2021	Taux de poursuite d'études en 2019-2020	Taux d'insertion en 2019-2020	Taux de rupture en 2020-2021



Vendeur conseiller commercial

VCC Negoventis

CPF CERTIFICATION VAE APPRENTISSAGE

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le vendeur conseiller commercial est capable d'exercer son activité de vendeur dans les commerces alimentaires ou non alimentaires, en tant que commercial débutant dans des entreprises des secteurs des services, industriels, agricoles ou commercial sédentaire et au sein d'une plateforme en ligne. Il travaille sous la responsabilité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin. Il peut également assurer une fonction d'assistant auprès d'un attaché commercial.

Programme

Bloc 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

Bloc 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
- Réaliser un accueil téléphonique

Bloc C : Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

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

Bloc 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

Les plus

- Accompagnement à la mise en relation et aux entretiens de recrutement
- Programmes conçus par Negoventis pour répondre aux besoins de recrutement des entreprises
- 100% des cours dispensés par des professionnels de la vente et du commerce.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.

Infos pratiques

Durée

1 Année(s) dont 455 Heure(s) en centre

Rythme en entreprise

3 semaines/mois

Tarif(s)

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Contacts

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou d'une année de seconde validée ou d' une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Modalités de recrutement

Recrutement par l'entreprise.

Niveau d'entrée : CAP, MC, CQP (Niv. 3) **Niveau de sortie :** BAC (Niv. 4)

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôle continu, rapport de missions en entreprise et soutenance devant un jury de professionnels, note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences.
Certification par blocs de compétences.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance : apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprises, pédagogie active et participative. Utilisation des techniques du théâtre, travaux de groupe, jeux, challenges, échanges d'expériences.

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.
Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début Janvier à Décembre.

Perspectives métiers

Vendeur en équipement du foyer, vendeur en accessoires de la personne, commercial sédentaire, commercial auprès des particuliers, téléconseiller, télévendeur.

Sessions

Bruz

- De septembre à juin

Saint-Malo

- De septembre à juin

Nos partenaires

Erasmus+

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Vendeur conseiller commercial

Code CPF : 239398

Code RNCP : 23932

Date et mise à jour des informations : 06/05/2022

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr