



Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

Une formation

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Diplôme de niveau 4 (BAC) inscrit au RNCP (Code 23932)



Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, l'apprenant est capable d'exercer le métier de commercial, vendeur et /ou téléconseiller, opérationnel sédentaire ou non. Il met en œuvre 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..

Conditions d'admission :

Cible/profil : Salarié, étudiant, demandeur d'emploi

Formation éligible au CPF (Code 248495)

Prérequis : Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau V (CAP) validé ou d'une année de seconde menée à son terme ou bien justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Modalités d'entrée : Tests de positionnement et entretien de motivation



Programme de la formation :

PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE (210 heures)

- 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

COLLABORER A L'AMENAGEMENT ET AU BON FONCTIONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE (77 heures)

- 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 (56 heures)

- .Traiter un appel entrant
- .Traiter un appel sortant
- .Adapter son comportement à l'environnement d'un plateau téléphonique

REALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION (77 heures)

- .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

Evaluation des compétences acquises : 28 heures

Modalité de mise en œuvre/Spécificités Alternance de théorie et de cas pratiques animés par des professionnels de l'entreprise.	DUREE Rythme et séquençement : Alternance Durée totale du programme en heures : 448	Financement : Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage, CPF de transition, CPF monétisé, plan de développement des compétences financement public, stage alterné, financement personnel
Les + de la formation : Développer les compétences des personnes déjà salariées au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées. Obtenir un diplôme de niveau Bac reconnu par l'Etat et inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles.	Durée totale du programme en jours : 64 Date de début de la prestation : 11/05/2020 et 14/09/2020 Date de fin de la prestation : 30/04/2021 et 31/08/2021	Les métiers possibles : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendeur / Vendeur spécialisé ▪ Téléconseiller / Télévendeur ▪ Commercial auprès des particuliers ▪ Conseiller commercial

Capacité Effectifs maxi : 12	Lieu CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc 15000 AURILLAC
--	---

	Contacts Edith HILAIRE Tél. : 04 71 45 48 76 Mail : ehilaire@cantal.cci.fr
---	--