

NOUVEAU



Une formation



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

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



**Organisme
Référéncé**

Programme de la formation :

PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE (210 heures)

- . Adopter un comportement professionnel (14h00)
- . Préparer ses ventes (21h00)
- . Conseiller et vendre (98h00)
- . Maîtriser les calculs commerciaux (21h00)
- . Communiquer à l'écrit et à l'oral (28h00)
- . Utiliser le traitement de texte et les tableurs (28h00)

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

- . Participer à la gestion des flux et approvisionnements (14h00)
- . Respecter la réglementation des prix (07h00)
- . Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité (07h00)
- . Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage (35h00)
- . Tenir un poste de caisse (07h00)
- . Réaliser un accueil téléphonique (07h00)

CONDUIRE DES ENTRETIENS TELEPHONIQUES (56 heures)

- . Traiter un appel entrant (07h00)
- . Traiter un appel sortant (14h00)
- . Adapter son comportement à l'environnement d'un plateau téléphonique (35h00)

REALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION (77 heures)

- . Utiliser une GRC (07h00)
- . Qualifier un fichier clients (14h00)
- . Appliquer la réglementation à la protection des données (07h00)
- . Réussir la prospection téléphonique (07h00)
- . Réussir ses actions de marketing direct (14h00)
- . Optimiser son organisation commerciale (21h00)
- . Gérer un conflit (14h00 en fonction du public)
- . Calculer sa rentabilité commerciale (07h00)

Evaluation des compétences acquises : 28 heures

Capacité

Effectif mini / maxi : 10 / 20

Lieu

CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc
15000 AURILLAC