

# Vendeur conseiller commercial - Digitalisation de la vente

Réseau Negoventis

CPF

DIPLOMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



## Objectif de formation

À l'issue de la formation, le vendeur conseiller commercial est capable d'exercer son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles et agricoles, de services ou de plateformes en ligne. Sous la responsabilité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin ou d'un commerçant, il peut également assurer une fonction d'assistant auprès d'un attaché commercial.

## Programme

### Compétence 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

### Compétence 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

### Compétence C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

Traiter un appel entrant, un appel sortant

Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique

### Compétence 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

### Compétences transversales : Digitalisation de la vente

Appréhender les perspectives d'évolution du commerce et du e-commerce

Mettre en œuvre une stratégie digitale dans un point de vente

Créer une nouvelle expérience client enrichie

Générer du trafic vers son point de vente

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

12 Mois dont 455 Heures en centre

### Tarif(s)

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

### Adresse

**Saint Brieuc - CCI Formation**

16 rue de Guernesey,  
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



## Les points forts de la formation

- Le cycle Vendeur conseiller commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.

- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF

- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le candidat doit être titulaire :- d'un diplôme de niveau V ou une année de seconde menée à son terme et satisfaisant aux épreuves de sélection de l'établissement ou - d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaisant aux épreuves de sélection de l'établissement

→ **Niveau d'entrée** : CAP, MC, BEP

↔ **Niveau de sortie** : BAC

## Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Cette formation permet de promouvoir, conseiller et vendre, de collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente, de conduire les entretiens téléphoniques en plateforme et de réaliser les actions de prospection

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue et initiale : - par blocs séparés, - dans son intégralité. Le référentiel intègre dans les deux cas une dimension professionnelle évaluée systématiquement selon deux modalités - A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences - A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation. La validation de chaque bloc de compétences est déterminée par : - Des évaluations de modules de formation (intermédiaires et/ou finales) - Une évaluation de bloc de compétences

## Modalités pédagogiques

Jeux de rôles et simulations. Gestion de projets en lien avec les entreprises.

## Perspectives métiers

Vendeur en équipement du foyer. Vendeur en accessoires de la personne. Commercial sédentaire. Commercial auprès des particuliers. Téléconseiller. Télévendeur.

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

## Les sessions



### Saint-Brieuc

- septembre 2022

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 20/01/2022

**Intitulé** : Vendeur conseiller commercial

**Code CPF** : 248495

**Code RNCP** : 23932

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contact



**GUENEGOU Lise**

[jepostuleformation@cotesdarmor.cci.fr](mailto:jepostuleformation@cotesdarmor.cci.fr)

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722  
16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 62 20 - [anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr](mailto:anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

 CCI Formation  
Bretagne