

# Vendeur conseiller commercial

VCC Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

CERTIFICATION

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

A 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.

## Objectif(s) pédagogique(s)

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

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année(s) dont 476 Heure(s) en centre 1344 Heure(s) en entreprise

### Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

### Adresse

**Brest - IFAC Campus des Métiers**  
465 rue de Kerlaurent,  
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>

## 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

## Contacts



**BODENES Béatrice**

02 29 00 60 21

beatrice.bodenes  
@ifac-brest.fr



**KOK Corinne**

02 29 00 60 24

corinne.kok@ifac-brest.fr

## Les plus

- 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.



## Les conditions d'admission

### Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau V (CAP) ou une année de seconde menée à son terme ou justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

### Modalités de recrutement

Tests de positionnement et entretien de motivation.

→ Niveau d'entrée : Niveau V (CAP) ↔ Niveau de sortie : Niveau IV (BAC)

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initiale (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance.

### Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

### Diplôme obtenu

Diplôme : Vendeur conseiller commercial.

### Modalités d'entrée

Tests et entretiens de motivation

## Complément d'information

Code diplôme : 23932

Code CPF : Salarié: 248495, Demandeur d'emploi:

Code RNCP ou registre spécifique: 23932

Date et mise à jour des informations : 10/01/2019

