



FORMATION À NIVEAU BAC

Vendeur(se) Conseiller(e)

Diplôme reconnu par l'État, Titre inscrit au RNCP* à niveau IV

* Répertoire national des certifications professionnelles.

LE/LA VENDEUR(SE) CONSEILLER(E)

Il/elle intervient essentiellement dans le contexte de ventes simples et peut s'adresser à une clientèle à distance ou en face à face.

L'intensification de la concurrence des gammes de produits travaillées par les services marketing et communication, ainsi que les nouvelles modalités d'achat développées par les sites en ligne, exigent une plus grande maîtrise des techniques relationnelles pour mieux cerner ce qui déclenchera l'acte d'achat et la réalisation de ventes complémentaires et ou additionnelles.

Quels que soient les modes ou les contextes dans lesquels il/elle exerce, le/la vendeur(se) conseiller(e) prépare ses ventes en approfondissant sa connaissance des produits ou services commercialisés afin de pouvoir conseiller les clients et prospects, et développe un argumentaire adapté aux prestations à fournir. Il/elle contribue également à la promotion des prestations réalisées par son entreprise.

LES MÉTIERS ASSOCIÉS À CETTE FONCTION PEUVENT ÊTRE :

- Commercial(e).
- Employé(e) commercial(e).
- Assistant(e) de vente.
- Chargé(e) de prospection.
- Vendeur(se), vendeur(se) spécialisé(e).
- Téléprospecteur(trice).
- Vendeur(se) conseil.
- Conseiller(e) de vente.

VALIDATION

À l'issue de la formation le(la) candidat(e) pourra valider :

- le titre "Vendeur Conseiller Commercial", diplôme reconnu par l'État, Titre inscrit au RNCP* à niveau IV délivré par CCI France et le réseau Negoventis.
- le certificat "Sauveteur Secouriste du Travail" conformément au cadre réglementaire établi par L'INRS.

Public

Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi, indemnisés ou non, salariés d'entreprise.

Objectif

À l'issue de la formation, le/la candidat(e) sera en capacité de faire face à une clientèle informée et exigeante, il/elle saura argumenter et adapter son discours en fonction du besoin de sa clientèle, il/elle saura également la conseiller.

Il/elle sera capable de comprendre le fonctionnement de groupe d'une équipe et il/elle saura gérer une situation commerciale délicate.

Il/elle sera capable d'intervenir face à une situation d'accident du travail et il/elle sera capable de mettre en application ses compétences de SST au service de la prévention des risques professionnels dans son entreprise.

Programme

Promouvoir, conseiller et vendre - Bloc A / 119 h

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 à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente - Bloc B / 52 h 30

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.

Efficacité professionnelle et communication - Bloc C / 35 h

Savoir travailler en équipe.

Communiquer efficacement.

Gérer son stress et ses émotions en situation professionnelle.

Gérer l'agressivité / les clients indécents.

Sauveteur Secouriste du Travail – SST - Bloc D / 14 h

Situer le Sauveteur secouriste du travail.

Être capable de réaliser une protection adaptée.

Prévenir les situations dangereuses au travail.

Examiner la victime.

Alerter ou faire alerter.

Secourir la victime.

Synthèse.

FORMATION À NIVEAU BAC

Vendeur(se) Conseiller(e)

CCI Formation



Établissement de formation continue de la CCI de Grenoble.

- ▶ 5 000 stagiaires formés par an
- ▶ 1 500 entreprises clientes
- ▶ Des actions de formation et d'accompagnement RH standards ou sur mesure pour un public dirigeants, salariés d'entreprise et demandeurs d'emploi.
- ▶ Une certification qualité de l'ensemble de notre activité.



INTERVENANTS ET FORMATEURS : professionnels du domaine de la vente, experts en formation professionnelle continue.

Leur pédagogie est interactive et basée sur des cas pratiques et des expériences vécues.

Prérequis et modalités d'accès

- un diplôme de niveau V ou une année de seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.
- 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Méthodes et moyens

La formation est dispensée par une équipe de formateurs/consultants experts, professionnels du secteur. Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises. Pour le bloc SST, nos formateurs sont certifiés par le réseau Assurance maladie Risques Professionnels / INRS.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Moyens d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Pour les blocs A et B, la formation fait l'objet d'une remise à l'apprenant d'un diplôme reconnu par l'État, consigné par la CCI du lieu de formation et le Président de CCI France. La validation du titre porte sur 2 blocs : le bloc A et le bloc B.

En fin de formation du bloc SST, 2 épreuves certificatives permettront d'évaluer les compétences du SST :

- Sur sa capacité à mettre en œuvre l'intégralité des compétences permettant d'intervenir efficacement face à la situation proposée.
- Sur ses connaissances du cadre réglementaire de l'activité SST et de ses compétences en matière de prévention.

L'évaluation sera transcrite sur la fiche d'évaluation et de suivi de l'INRS. Le certificat SST sera édité et remis au candidat par CCI Formation.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par chaque stagiaire.

Effectif : 20 participants maximum.

Planning : **Durée :** 220,5 heures, 6 semaines de formation, plus période de stage en entreprise.

Dates : Mai 2018 et Octobre 2018.

Coût : Nous consulter.

Financement

AIF, CIF, CPF, POE individuelle, POE collective, période de professionnalisation.

CONTACT ENTREPRISE :

Stéphane Gueguen - Tél. : 04 76 28 26 58 - stephane.gueguen@grenoble.cci.fr

CONTACT CANDIDAT :

Cécile Boddaert - Tél. : 04 76 28 28 77 - cecile.boddaert@grenoble.cci.fr

