

FORMATION À NIVEAU BAC

Vendeur(euse) conseiller(ère) commercial(e)

Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP* à niveau III (Attaché Commercial)

* Répertoire national des certifications professionnelles.



L'ATTACHÉ COMMERCIAL EST UN COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Au quotidien, le gestionnaire d'unité commerciale sait :

- mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente,
- participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe,
- optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale,
- assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale.

LES MÉTIERS ASSOCIÉS À CETTE FONCTION PEUVENT ÊTRE :

- Commercial
- Employé commercial
- Assistant de vente
- Chargé de prospection
- Vendeur
- Vendeur spécialisé
- Téléprospecteur
- Vendeur conseil
- Conseiller de vente

VALIDATION

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

le titre "Vendeur Conseiller Commercial" diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP* à niveau IV, délivré par CCI France et le réseau Négoventis.

Public

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

Objectif

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

Programme

Prendre en compte son environnement - Bloc A / 77 h

Situer son entreprise sur le marché.

Appréhender le fonctionnement de son entreprise.

Identifier ses droits et ses devoirs : droit du travail.

Utiliser les outils bureautiques (Word, Power Point).

Mettre en place les conditions favorables à la vente - Bloc B / 189 h

Gérer des flux et approvisionnement.

Implanter et valoriser des produits/services - appliqués à l'environnement internet.

Respecter l'hygiène et la sécurité en magasin.

Connaître le cadre juridique de la vente.

Mettre en place les techniques du marketing direct adapté à la vente.

Utiliser les outils de contact prospection.

Organiser sa démarche commerciale.

Utiliser l'outil bureautique (Excel).

Vendre et conseiller - Bloc C / 161 h

Conduire un entretien de vente en face à face ou à distance.

Maîtriser les calculs commerciaux.

Savoir communiquer.

un réseau



FORMATION À NIVEAU BAC

Vendeur(euse) conseiller(ère) commercial(e)

CCI Formation



Établissement de formation continue de la CCI de Grenoble.

- ▶ 6 000 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 commerce et 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

Pour un "parcours formation" continue :

- justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau V validé,
- justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 années,
- satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Méthode et moyens

La formation est dispensée par une équipe de formateurs/consultants experts, professionnels du secteur.

Les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

Des intervenants extérieurs, professionnels du secteur de la vente, du commerce et de la distribution interviendront sur les différentes thématiques afin de contextualiser les contenus de la formation.

Planning prévisionnel

Nous consulter.

Durée : 432 heures

Période en centre de formation : 432 heures

Période d'application en entreprise : 126 heures

Coût et financement

Nous consulter.

CONTACT : Céline Garcia - Tél. : 04 76 28 27 57
celine.garcia@grenoble.cci.fr



7 rue Hoche - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 30 - F. 04 76 28 29 78 - ccifformation@grenoble.cci.fr www.ccifformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00152 - Code NAF : 8532Z