Vendeur(se) conseiller(e) commercial(e) - Titre inscrit au RNCP à niveau IV (Bac)

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

Formations certifiantes -

En résumé

Niveau de sortie : BAC.

Reconnaissance : diplôme reconnu par l'état, titre inscrit au RNCP à niveau 4 (Vendeur conseil en unité commerciale).

Missions : 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) commercial(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.

Métiers visés :

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.

Notre vocation : Répondre aux attentes des entreprises en proposant des formations adaptées à leurs besoins.
Favoriser l'insertion professionnelles et la sécurisation des parcours en proposant des formations qualifiantes accessibles à tous et adaptées au marché.
Mettre au cœur du dispositif de formation notre connaissance de l'entreprise et nos réseaux de professionnels.

Objectifs :

A 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

Tarif : sur demande

D33 VCCNEGOVENTIS C2017

Nous consulter. Possibilité de valider le titre par blocs de compétences, nous consulter.

Négoventis

Eligible au CPF

Formation certifiante

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

fonction du besoin de sa clientèle, il/elle saura également la conseiller.

Prérequis :

Pour un parcours formation continue, soit :
- 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.

Participants :

Salarié(e), demandeur(euse) d'emploi, particulier souhaitant valider tout ou partie du titre "Vendeur Conseiller Commercial".

Effectifs :

L'effectif maximum est de 15 personnes.

Intervenants :

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.

Le contenu

Prendre en compte son environnement (Bloc A - 105 heures)

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 - 49 heures)

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.

Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme (Bloc C - 49 heures)

Traiter un appel entrant.

Traiter un appel sortant.

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

Réaliser des actions de prospection (Bloc D - 98 heures)

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.

Méthodes, moyens et suivi

Méthode(s) pédagogique(s) et moyen(s) technique(s

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.
Des périodes d'immersion en entreprises permettront aux apprenants de mieux s'approprier les contenus de la formation et de mettre en application les savoirs pour mieux développer leurs compétences.

Moyen d'appréciation de l'action

Validation : 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, dont le bloc A obligatoire et l'un des blocs B, C ou D au choix du candidat.
La validation du titre n'est pas soumise à l'évaluation professionnelle.
La validation successive de 2 blocs entraîne la validation du titre complet.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par séance devra être signée par le stagiaire.

Partenaires