



# VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL - INITIAL OU ALTERNANCE

Diplôme de niveau IV (Bac) reconnu par l'Etat (inscrit au RNCP)

## PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le vendeur conseiller commercial collecte les informations qui permettent de prendre en compte dans son acte de vente : la structure dans laquelle il travaille, son secteur d'activité, ses produits au regard de la concurrence, le profil et les comportements d'achats de ses clients...

Il conseille en face à face, à distance, en magasin, sur show-room... un prospect ou un client, et remporte une vente en :

- ✓ Discernant ses besoins et ses motivations
- ✓ Déployant les techniques de vente adaptées

## PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ-REQUIS

✓ Jeune de moins de 26 ans en formation professionnelle initiale ou continue : Titulaire d'un niveau V validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de Sud Management.

✓ Adulte en formation professionnelle continue ou demandeur d'emploi : justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation clients ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Etre capable de :

- ✓ Conduire un entretien de vente.
- ✓ Contribuer à l'optimisation de l'unité de vente.
- ✓ Conclure une vente grâce à une offre concrète et des conseils adaptés.
- ✓ Gérer et développer un portefeuille existant.
- ✓ Elaborer ou développer un plan d'action commercial terrain.
- ✓ Valoriser l'image de l'entreprise.



## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

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

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

- ✓ Etudiant : 2 800 € par an.
- ✓ Salarié d'entreprise : période de professionnalisation, congé individuel de formation, contrat de professionnalisation (financement à voir avec l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé dont dépend l'entreprise).
- ✓ Demandeur d'emploi : financement possible.

## MODALITÉS D'ADMISSION

- ✓ Dossier de candidature.
- ✓ Test et entretien de motivation.

## PROGRAMME

A

### Prendre en compte son environnement

- Marketing : situer son entreprise sur son marché.
- Economie d'entreprise : appréhender le fonctionnement de son entreprise.
- Droit du travail : identifier ses droits et devoirs et son positionnement.
- Techniques d'Information et de Communication, TIC (Word, Power Point).

B

### Mettre en place les conditions favorables à la vente

- Gestion des flux et approvisionnement.
- Merchandising implantation et valorisation des produits/services.
- Hygiène et sécurité.
- Cadre juridique de la vente.
- Marketing direct (prospection téléphonique, e-mailing, publipostage, marketing mobile, web marketing, réseaux sociaux, ...).
- Outils de contact de prospection (CRM, base de données...).
- Organisation commerciale (reporting, organisation d'une tournée, suivi de l'action).

C

### Conseiller et Vendre

- Techniques et outils appliqués à la conduite d'entretiens de vente.
- Calculs commerciaux.
- Communication interpersonnelle et développement personnel (fondamentaux de la communication, gestion de conflits).



## DURÉE

- ✓ Etudiants : 497 heures de formation à Sud Management et 280 heures de stages en entreprises.
- ✓ Salariés : 455 heures de formation à Sud Management et applications en entreprise.



## MODE D'ÉVALUATION

- ✓ Évaluation des acquis à la fin de chaque module.
- ✓ Soutenance finale.



## VALIDATION

En fonction des résultats aux évaluations et examens, et pour les personnes ayant suivi le programme dans sa globalité, CCI France délivrera un :

- ✓ Diplôme reconnu par l'Etat NEGOVENTIS (niveau IV).
- ✓ Inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles). Journal officiel du 21 avril 2009 - code NSF 312 T.