



# NIVEAU BAC

*en initial ou en alternance*

**Formation de niveau IV  
équivalente au BAC**

**negoventis**  
LES FORMATIONS B2B C2B

un réseau

 CCI DE FRANCE

> VENDEUR CONSEILLER  
COMMERCIAL (VCC)

# VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

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

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.

## TABLEAU DES MATIÈRES

BLOC A : PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE	
MA1	Adopter un comportement professionnel
MA2	Préparer ses ventes
MA3	Conseiller et vendre
MA4	Maîtriser les calculs commerciaux
MA5	Communiquer à l'écrit et à l'oral
MA6	Utiliser le traitement de texte et les tableurs
BLOC B : COLLABORER À L'AMÉNAGEMENT ET AU BON FONCTIONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE	
MB1	Participer à la gestion des flux et approvisionnements
MB2	Respecter la réglementation des prix
MB3	Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité
MB4	Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage
MB5	Tenir un poste de caisse
MB6	Réaliser un accueil téléphonique
BLOC C : CONDUIRE DES ENTRETIENS TÉLÉPHONIQUES EN PLATEFORME	
MC1	Traiter un appel entrant
MC2	Traiter un appel sortant
MC3	Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique
BLOC D : RÉALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION	
MD1	Utiliser une GRC
MD2	Qualifier un fichier clients
MD3	Appliquer la réglementation à la protection des données
MD4	Réussir la prospection téléphonique
MD5	Réussir ses actions de marketing direct
MD6	Optimiser son organisation commerciale
MD7	Gérer un conflit
MD8	Calculer sa rentabilité commerciale
PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION MISSION EN ENTREPRISE	



## LA FORMATION

### DURÉE

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

### MODE D'ÉVALUATION

- Evaluation 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 (Niveau IV)
- Inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles). Journal officiel du 21 décembre 2017 - code NSF 312 T.

### MODALITÉS DE FINANCEMENT

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

## CONDITIONS D'ADMISSION

- 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 client ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

## CARRIÈRE / DÉBOUCHÉS

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

## CONTACT

Tél : 05 53 48 41 31  
ens@sudmanagement.fr