



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 satisfaisant 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 satisfaisant 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.