



VENDEUR(SE) CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)

Titre professionnel reconnu et inscrit au RNCP de niveau BAC



Accessible en :

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation



Lieu :

- Roubaix



Durée et rythme :

- 12 mois
- 3 jours en centre de formation tous les 15 jours



Contact :

Roubaix

03 20 24 23 23

contact@cepreco.fr

L'ensemble de nos formations en ligne
cfa-hautsdefrance.fr



OBJECTIF

Le vendeur conseiller commercial assure en face à face ou à distance le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et de stockage de la surface commerciale.

DÉBOUCHÉS

- Vendeur(se)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Télé conseiller(ère)

ADMISSION

- Titulaire d'un niveau V (BEP/CAP) ou fin de seconde ou justifiant d'une expérience d'au moins un an dans le domaine ou de 2 ans dans un autre secteur d'activité
- Sélection sur dossier
- Entretien de motivation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Évaluations par bloc de compétences
- Présentation orale d'un projet professionnel, dossier professionnel
- Evaluation par le tuteur entreprise

VALIDATION

- Titre professionnel reconnu et inscrit au RNCP de niveau IV (BAC). Membre du réseau national NEGOVENTIS.

VENDEUR(SE) CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)

CONTENU DE LA FORMATION

PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE

- 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

- 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

- Traiter un appel entrant
- Traiter un appel sortant
- Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique

RÉALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION

- Utiliser une GRC
- Qualifier un fichier clients
- Appliquer la réglementation Protection des données
- Réussir la prospection téléphonique
- Réussir ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation commerciale
- Calculer sa rentabilité commerciale

+75 formations en alternance

2400 entreprises partenaires

+400 formateurs

83 % taux de réussite aux examens

86 % taux d'insertion professionnelle

+2500 apprentis alternants

Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherches d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires

Retrouvez la présentation détaillée de la formation sur le site formation.hautsdefrance.cci.fr