

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Code Rome : D 1401 - 1408

Le Vendeur Conseiller Commercial exerce ses activités dans des entreprises commerciales, de services, de production à l'intention d'une clientèle de particuliers, en B to C, voire en B to B dans le cas de vente au comptoir la plupart du temps, ou de vente itinérante.

⇒ Objectifs de la formation

Acquérir des compétences opérationnelles en Vente afin d'obtenir le titre « Vendeur conseiller commercial » du réseau Négoventis de CCI France, enregistré à niveau IV au RNCP, et d'accéder :

- ⇒ à un emploi direct (CDD, CDI, intérim)
- ⇒ ou à une poursuite de parcours

⇒ Modalités pédagogiques

- Apports théoriques : face à face pédagogique, exercices d'applications et simulations, études de cas pratiques d'entreprises, travaux de groupes soutenus à l'oral
- Accompagnement individualisé
- Application pratique en entreprise

⇒ Programme de formation

Modules transversaux

Intégration et cohésion
Sensibilisation aux principes de développement durable
Préparation à l'emploi et recherche de stage
Accompagnement et préparation à la Certification Négoventis
« Vendeur Conseiller Commercial »

Prendre en compte son environnement professionnel

Situer son entreprise sur son marché
Appréhender le fonctionnement de son entreprise
Droit du travail : ses droits et devoirs
Bureautique appliquée à la gestion et activité commerciale

Mettre en place les conditions favorables à la vente

Gestion des flux et approvisionnements
Merchandising
Hygiène et sécurité
Cadre juridique de la vente / droit commercial
Marketing direct
Outils de contacts et de prospections
Organisation commerciale

Vendre et conseiller

Techniques et outils appliqués à la conduite d'entretiens de vente
Calculs commerciaux
Communication interpersonnelle et développement personnel

Public et pré-requis

- Etre demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi indemnisé ou non, ou en Mission Locale
- Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 années
- Maîtrise de la langue française et des opérations courantes
- Capacités relationnelles avérées, dynamisme.

Modalités de sélection

- Le mode de recrutement se fait par le biais d'une information collective, de tests et d'un entretien individuel de motivation.
- Les candidats doivent se présenter munis d'un CV, d'une photo d'identité et d'une prescription de la Mission Locale ou du Conseiller Pôle Emploi.

Débouchés à l'issue de cette formation

- Vendeur Conseiller Commercial
- Assistant de vente
- Vendeur spécialisé en point de vente, comptoir de vente, service commercial ou centre d'appels.

Durée et dates

735 heures au total :
455 heures en centre
280 heures en entreprise

FORMATION

Du 2/11/2015 au 12/04/2016
Stage en entreprise :
Du 08/02/2016 au 01/04/2016

Lieu de formation

FACULTÉ DES MÉTIERS DE L'ESSONNE
3 chemin de la Grange Feu Louis
91000 EVRY
Gare RER : Bras de Fer

Contact

Accueil : 01.60.79.74.29
De 9h00 à 17h00
Eva NOLLET
e.nollet@fdme91.fr