

# VENDEUR

## CONSEILLER COMMERCIAL

Niveau IV (équivalent BAC)  
Formation à temps plein  
de 6 mois avec périodes  
de stage

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT  
INSCRIT AU RÉPERTOIRE  
NATIONAL DES CERTIFICATIONS (RNCP)



### LA FORMATION

La formation **Vendeur Conseiller Commercial** est un tremplin vers les métiers de la vente. Développer les ventes d'un magasin, accueillir et conseiller les clients, réaliser des ventes additionnelles seront vos activités au quotidien. La formation vous permettra de mieux comprendre votre environnement commercial et d'acquérir les techniques de vente ou d'organisation d'événements.

### LES MISSIONS

#### Dans un commerce de détail :

- Accueillir les clients et vendre les produits,
- Informer la clientèle et prendre en charge les demandes,
- Etiqueter les produits,
- Animer la surface de vente,
- Réaliser l'agencement dans les rayons et l'approvisionnement des stocks.

#### Dans une entreprise de service :

- Rechercher de nouveaux clients,
- Décrocher de nouveaux contrats,
- Fidéliser les clients.

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients.

#### CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Être titulaire d'un CAP **ou** avoir une expérience professionnelle dans tous types de secteurs d'activité

#### DURÉE

- Formation à temps plein de 6 mois avec périodes de stage

#### FINANCEMENT

- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

### LES MÉTIERS

- Vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseil
- Commercial, chargé de prospection
- Conseiller de vente, Téléconseiller, Téléprospecteur
- Technico-commercial
- Assistant commercial



## LE CENTRE DE FORMATION

### ICS • INSTITUT DU COMMERCE ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 15 personnes
- Des projets adaptés aux besoins
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

## LE PROGRAMME

### EN CENTRE DE FORMATION

#### • Promouvoir, conseiller et vendre

Adopter un comportement professionnel  
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

Traiter des appels entrants  
Phoning  
Adapter son comportement à l'environnement

#### • Réaliser des actions de prospection

Utiliser un logiciel de gestion relation clients  
Qualifier un fichier clients  
Appliquer la réglementation à la protection des données  
Réussir la prospection téléphonique  
Réussir ses actions de marketing direct  
Optimiser son organisation commerciale  
Calculer sa rentabilité commerciale

## CONTACT

Institut du Commerce et des Services

CCI Nice Côte d'Azur

Formation Professionnelle

et Apprentissage

Tél. : 04 93 13 74 51

Immeuble Nice Premium

Entrée B, 61-63 av. Simone Veil – 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr

www.ics-formations.com



un réseau



un établissement

