

VENDEUR(se) CONSEILLER(e) COMMERCIAL(e)

FILIÈRE : COMMERCE
NIVEAU 4
(Anciennement IV - Equivalent BAC)

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



LA FORMATION

La formation Vendeur(se) Conseiller(e) Commercial(e) 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'évènements.

LES OBJECTIFS

- 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

Savoir 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.

LES MÉTIERS

- Vendeur(se), vendeur(se) spécialisé(e), vendeur(se) conseil
- Commercial(e), chargé(e) de prospection
- Conseiller(e) de vente, téléconseiller(e), téléprospecteur(trice)
- Technico-commercial
- Assistant(e) commercial(e)

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

MODALITÉS D'ACCÈS

Public concerné

- Tous types de publics

Prérequis

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

Durée

- Formation à temps plein de 7 mois avec périodes de stage

Tarif et financement

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

Inscription

- Sur dossier

VENDEUR(se) CONSEILLER(e) COMMERCIAL(e)



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.

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur

Adresse : Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 Avenue Simone Veil -
06200 Nice

Tél. : 04 93 13 74 51

Email : icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
www.ics-formation.fr

juillet 2020

LE PROGRAMME

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
- Former son équipe

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

L'ÉVALUATION

- Evaluation sous formes de contrôles continus et évaluation finale – par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

LA PÉDAGOGIE ACTIVE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges
- Mises en situation de transmission : learning by teaching, développer des aptitudes pédagogiques utiles à tout collaborateur...