

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Diplôme d'état homologué de niveau IV (BAC) en 1 an

OBJECTIFS

Formation complète permettant d'appréhender l'ensemble des techniques nécessaires à la vente afin d'occuper un poste de vendeur conseil.

PUBLIC

Jeunes en poursuite d'études – Adultes - Salariés

DISPOSITIF

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou d'autres dispositifs existants.

ADMISSION / PRE-REQUIS

Titulaire d'un Niveau V (BEP, CAP, Brevet des collèges)

Sélection : dossier, test et entretien

VALIDATION

Diplôme inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) de niveau IV (BAC). Accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E.).

ORGANISATION PEDAGOGIQUE :

497 heures en centre de formation sur 12 mois.

Alternance : 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise.

PROGRAMME

- Vendre et conseiller les produits et services du secteur d'activité : en discernant les besoins et les motivations du client ou prospect, en mobilisant les techniques de vente tenant compte de la relation (face à face magasin, animation dans salon, foire, showroom, itinérant, par téléphone, par internet,...).
- Prendre en compte son environnement : savoir situer son entreprise sur le marché, prendre en compte le profil de la clientèle pour optimiser sa démarche commerciale.
- Créer un environnement favorable à la vente : en tenant compte des consignes de l'enseigne et des fournisseurs, en mettant en place les éléments du merchandising, en utilisant les outils et les techniques de vente adaptées, en vérifiant la disponibilité des produits et l'état des stocks, en faisant la promotion des produits et services, en respectant le cadre juridique.
- Développer sa maîtrise professionnelle en entreprise

CŒUR DE METIER

- Assurer la vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Gérer le produit, de la commande à son entrée dans l'espace de vente
- Assurer la mise en place et l'implantation des produits de l'espace de vente
- Contribuer aux actions promotionnelles et à la valorisation de l'offre produit / service de l'espace de vente

Modules	Total
BLOC A	
Marketing stratégique	35 h
Economie	28 h
Droit du travail	7 h
Informatique (Word, Powerpoint)	14 h
BLOC B	
Gestion des flux et approvisionnements	21 h
Implantation et valorisation des produits / services	63 h
Marketing opérationnel	49 h
Droit commercial	21 h
Hygiène et sécurité	7 h
Organisation commerciale	35 h
Outils de prospection	7 h
Informatique (Excel)	14 h
BLOC C	
Techniques de vente	98 h
Calculs commerciaux	35 h
Communication interpersonnelle et développement personnel	35 h
Examens	28 h
Entreprise	315h (mini)
TOTAL GENERAL en centre de formation	497 h