

Vendeur Conseiller Commercial Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER

- Vendeur en produits frais (commerce de gros ou commerce de détail),
- Vendeur en articles de sport et de loisirs
- Vendeur en alimentation générale, ou en produits utilitaires, ou équipement du foyer ou de la personne,
- Employé libre-service
- Vendeur caissier
- Animateur de vente.

Type d'entreprise

Il évolue au sein d'une surface de vente (commerce de détail à grande distribution).

Missions en entreprise

Le vendeur conseiller commercial :

- Contribue à la politique de vente de son établissement. Il assure la vente dans le respect de la politique de l'entreprise et gère le produit de la commande à son entrée dans l'espace de vente,
- Assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client,
- Veille au bon fonctionnement des espaces de vente et stockages de sa surface commerciale.

La formation

Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. La formation est validée par des contrôles continus et examens (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas). Des modules de E-Formation, des actions en situation de travail sont intégrés dans le parcours

Lieux et contacts

Pôle Formation NORD -0262 48 35 05 – 0262 48 35 35 – fcnord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD - 0262 96 96 96 – 0262 96 96 54 – fcsud@reunion.cci.fr

Pôle Formation OUEST-CIRFIM - 0262 43 51 12 – cfacirfim@reunion.cci.fr

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

- titulaire d'un niveau 3 (ex Niv V) diplôme ou titre de préférence du domaine de la vente
- Ou 2 ans minimum d'expérience tous secteurs d'activité confondus
- Classe de seconde validée

Validation

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL, diplôme reconnu par l'Etat, de niveau 4 (ex Niv IV) délivré par CCI France et enregistré au RNCP

Durée

450 heures en centre

Déroulement de la formation

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de Professionnalisation
- Pro-A

Modalités d'inscription :

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV

Inscription en ligne :

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis [lien espace candidature](#)



CONTENU DE LA FORMATION

- Situer son entreprise sur le marché
- Appréhender le fonctionnement de son entreprise
- Droit du travail – Droit commercial
- Informatique
- Gestion des flux et approvisionnement
- Implantation et valorisation des produits/services
- Application à l'environnement internet
- Marketing opérationnel
- Hygiène et sécurité
- Organisation commerciale
- Outils de contact prospection - CRM
- Conduite d'entretiens de vente en face à face ou à distance
- Les calculs commerciaux
- Communication
- Spécialisation secteur (alimentaire, équipements courants,...)

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise
La polyvalence développée chez le candidat présente de vrais atouts pour l'employeur.
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF