

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).

Objectifs et missions

- Promouvoir, conseiller et vendre
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection

La formation : méthodes et évaluation

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
Taux de réussite supérieur à 90 % et taux insertion élevé.

Poursuite d'études

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation ; la poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac+ 2 (niv 5)

Lieux et contacts

Pôle Formation Nord – 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05 -
cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD - 0262 96 96 96 - cfasud@reunion.cci.fr

Pôle Formation OUEST-CIRFIM - 0262 43 04 13
cfacirfim@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats
sur le site internet : www.reunion.cci.fr

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

Prérequis

- titulaire d'un niveau 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 délivré par CCI France et enregistré au RNCP. Validation par blocs de compétences, certification partielle possible

VAE: accessible sur dossier

Durée et rythme d'alternance

455 heures centre
Type d'alternance : selon calendrier disponible sur demande

Modalités et délais d'accès:

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV
Début de la formation : selon le calendrier disponible sur demande

Tarifs

Formation gratuite et rémunérée pour le candidat en alternance, devis sur demande pour les autres publics

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.
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.
Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.