

# Vendeur Conseiller Commercial

## Réseau Négoventis

### VOTRE FUTUR METIER :

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

### Types de structures concernées :

Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), industrielles et agricoles (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles, agricoles), de services ou de plateformes en ligne

### Objectifs : aptitudes et compétences visées

Selon les environnements où il exerce ses fonctions, le vendeur conseiller commercial a un domaine d'activité commun (promotion de produits et/ou services, le conseil et la vente clients) et un second spécifique à l'environnement professionnel.

La formation est articulée autour des 4 blocs de compétences suivants :

- 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

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de faire face à une clientèle informée et exigeante, il (elle) argumente et adapte son discours en fonction du besoin de sa clientèle, il(elle) sait également la conseiller.

### Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

**Méthodes mobilisées :** Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

### **Modalités d'évaluation :**

La formation est validée par des contrôles continus et examens (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas). Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise.

### 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 (ex : Gestionnaire d'Unité Commerciale)

### Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

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

### NOTRE OFFRE DE FORMATION :

#### Public visé

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

#### Prérequis

Justifier d'un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme

OU Justifier d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution Et satisfaire à l'entretien de motivation

#### Validation de la formation

Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 4 (Vendeur Conseiller Commercial) délivré par CCI France et enregistré au RNCP. Validation par blocs de compétences, certification partielle possible.

#### Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France - Accompagnement personnalisé possible sur devis

#### Durée et rythme d'alternance :

**Durée du contrat :** 12 mois

**Temps en entreprise :** 3 à 4 jours/semaine

**Temps en centre :** 485 heures, soit 1 à 2 jours/semaine

#### Modalités et délai d'accès :

**Modalités :** Etude du dossier de candidature / Entretien de motivation

**Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande

**Délai d'accès :** selon validation du financeur

#### Inscription en ligne

[portailpedagogique@reunion.cci.fr](mailto:portailpedagogique@reunion.cci.fr) puis

[lien espace candidature](#)



#### Tarifs

Apprentissage et professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée - cf réglementation.

Autres dispositifs et employeurs : nous consulter

### Lieux et contacts

**Pôle Formation Nord - 0262 48 35 35 - 0262 48 35 05 [cfanord@reunion.cci.fr](mailto:cfanord@reunion.cci.fr)**

**Pôle Formation Ouest CIRFIM – 0262 43 04 13 - [cfacirfim@reunion.cci.fr](mailto:cfacirfim@reunion.cci.fr)**

**Pôle Formation Sud - 0262 96 96 96 – 0262 96 96 54 – [cfasud@reunion.cci.fr](mailto:cfasud@reunion.cci.fr)**

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : [www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)



# Vendeur Conseiller Commercial Réseau Négoventis

## PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

### **Bloc A : 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

### **Bloc B : 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

### **Bloc C : Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme**

- Traiter un appel entrant /un appel sortant
- Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique

### **Bloc D : Réaliser des actions de prospection**

- Utiliser une GRC
- 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
- Gérer un conflit
- Calculer sa rentabilité

#### **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.*