 **VENDEUR (SE) CONSEILLER (ERE) COMMERCIAL (E)**

**BAC - Niveau 4**



**Code ROME : D1212-D1401-D1408-D1403-D1214**

**Code CPF : 248495**

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Le vendeur conseiller commercial collecte les informations qui permettent de prendre en compte dans son acte de vente : la structure dans laquelle il travaille, son secteur d’activité, ses produits au regard de la concurrence, le profil et les comportements d’achats de ses clients…

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

A l’issue de la formation, l’apprenant sera capable de :

* Vérifier la disponibilité des produits,
* Mettre en place les éléments du merchandising
* Assurer la prospection de nouveaux clients
* Participer à la promotion des produits et des services, dans le respect de la réglementation et des
* Exigences sociales et économiques du développement durable
* Il conseille en face à face, à distance, en magasin, sur show-room… un prospect ou un client, et remporte
* Une vente en discernant ses besoins et ses motivations et en déployant les techniques de vente adaptées

**METIERS VISÉS**

Fonctions et activités du poste visées à l’issue de la formation :

* Vendeur, vendeur spécialisé • Commercial
* Employé commercial
* Téléconseiller
* Conseiller commercial
* Technico-commercial
* Assistant commercial

**PUBLIC VISÉ**

* Jeunes de moins de 30 ans en recherche d’emploi et de qualification (contrat d’apprentissage)

et sans limite d’âge (contrat de professionnalisation uniquement)

* Salarié, demandeur d’emploi.
* Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
* Étudiants

**PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D’ADMISSION**

* Jeunes de moins de 30 ans en formation professionnelle, initiale ou continue :
* Titulaires d’un niveau III (CAP ou BEP) validé ou nouvelle orientation à l’issue d’une seconde menée à son terme

et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l’établissement

* Pour les adultes en formation professionnelle continue :
* Justifier d’une expérience professionnelle d’au moins 1 an dans les métiers de la relation clients

et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l’établissement

**DELAIS D’ACCES**

L’entrée en formation est possible jusqu’au démarrage de l’action

**DURÉE**

* 490 heures d’enseignement théorique sur 1 an

Contrat d’apprentissage et contrat de professionnalisation

**METHODES MOBILISÉES**

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

**MODALITES D’EVALUATION**

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l’apprenant afin d’ajuster au mieux son parcours par le biais d’un contrôle continu et d’évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

Validation des blocs de compétences

En cas d’échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

**PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCE**

* **Bloc A - Promouvoir, conseiller et vendre**

MA1 - Adopter un comportement professionnel

MA2 - Préparer ses ventes

MA3 - Conseiller et vendre

MA4 - Maîtriser les calculs commerciaux

MA5 - Communiquer à l’écrit et à l’oral

MA6 - Utiliser le traitement de texte et les tableurs

* **Bloc B - Collaborer à l’aménagement et au bon**

fonctionnement de l’espace de vente

MB1 - Participer à la gestion des flux et

approvisionnements

MB2 - Respecter la réglementation des prix

MB3 - Appliquer les règles d’hygiène et de

sécurité

MB4 - Appliquer les techniques de merchandising

et/ou d’étalage

MB5 - Tenir un poste de caisse

MB6 - Réaliser un accueil téléphonique

* **Bloc C - Conduire des entretiens téléphoniques**

en plateforme

MC1 - Traiter un appel entrant

MC2 - Traiter un appel sortant

MC3 - Adapter son comportement à

l’environnement d’une plateforme téléphonique

* **Bloc D - Réaliser des actions de prospection**

MD1 - Utiliser une GRC

MD2 - Qualifier un fichier clients

MD3 – Appliquer la réglementation à la protection

des données

MD4 - Réussir la prospection téléphonique

MD5 - Réussir ses actions de marketing direct

MD6 - Optimiser son organisation commerciale

MD7- Gérer un conflit

MD8 - Calculer sa rentabilité commerciale

**ENCADREMENT D’ÉQUIPE PEDAGOGIQUE**

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

Trois champs de compétences peuvent être mobilisés :

* Des compétences techniques du métier
* Des compétences en appui des stagiaires dans leur recherche d’emploi
* Des compétences théoriques sur les disciplines générales

**VALIDATION**

* Diplôme Titre Niveau 4 / bac
* Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 21 décembre 2017

Code RNCP : 23932

**LIEU DE FORMATION**

* CCI FORMATION

5, rue Jean-Antoine CHAPTAL

57070 METZ

**ACCESIBILITE**

Tous nos sites répondent aux conditions d’accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

**COUT DE LA FORMATION**

OPCO de l’entreprise d’accueil.

Étudiant financement individuel

Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des information liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation.org (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)