

Organisation

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie, et d'innovation pédagogiques reconnues.

Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.
Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.

Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

Contact

Groupe CCI Formation
74 rue Faidherbe—58000 NEVERS
03 86 60 55 55

Activité Formation Continue

Marina LEUZY
Assistante Cycles Qualifiants
03 86 60 55 63
m.leuzy@nievre.cci.fr

Corinne PREAULT
Responsable Formation Professionnelle
03 86 60 55 64
c.preault@nievre.cci.fr



Diplôme
VENDEUR
CONSEILLER
COMMERCIAL
Niv. 4 - Bac



Du 28 septembre 2020 au 17 mars 2021

Groupe CCI Formation
74, rue Faidherbe—58000 NEVERS
formation@nievre.cci.fr
Tél : 03 86 60 55 55



Groupe CCI Formation
74, rue Faidherbe—58000 NEVERS
formation@nievre.cci.fr
Tél : 03 86 60 55 55



Diplôme

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat de « Vendeur Conseiller Commercial » inscrit au RNCP Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 4 (équivalent au Bac) par arrêté du 08/12/2017 publié au JO du 21/12/2017.

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur des contrôles continus et finaux (évaluations en cours de formation, simulation de vente, rapport de stage, soutenance devant un jury de professionnels).

Objectifs

Former des commerciaux opérationnels dans tout contexte de négociation (conseiller sédentaire, commercial terrain, vente à distance).

Le Vendeur Conseiller Commercial sait :

- 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

Admission

Publics Concernés

Demandeurs d'emploi à la recherche d'une qualification en vue d'une insertion ou d'une reconversion professionnelle. Le projet professionnel doit être validé par un conseiller-prescripteur (Pôle Emploi, Mission Locale ...) avec possibilité de rémunération suivant la législation en vigueur.*

Salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise, du CPF, d'un contrat de formation en alternance.

Jeunes diplômés CAP/BEP ou équivalent ayant une alternance en contrat de professionnalisation ou apprentissage, en recherche d'un diplôme équivalent au BAC dans le domaine commercial.

Conditions

Baccalauréat ou équivalent, ou inférieur avec expérience professionnelle dans la vente.
Permis de conduire
Validé les épreuves de sélection

Coût de la formation

Gratuit pour les demandeurs d'emploi et alternants
Sur devis pour les entreprises

Programme

Bloc A - Promouvoir, conseiller et vendre	252 h
MA1 - Adopter un comportement professionnel+ DRSE	42
MA2 - Préparer ses ventes	21
MA3 - Conseiller et vendre	98
MA4 - Maîtriser les calculs commerciaux	21
MA5 - Communiquer à l'écrit et à l'oral	42
MA6 - Utiliser le traitement de texte et les tableurs	28
Bloc B - Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente	77 h
MB1 - Participer à la gestion des flux et approvisionnements	14h
MB2 - Respecter la réglementation des prix	7h
MB3 - Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement	7h
MB4 - Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage	35h
MB5 - Tenir un poste de caisse	7h
MB6 - Réaliser un accueil téléphonique	7h
Bloc C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme	56 h
MC1 - Traiter un appel entrant	7
MC2 - Traiter un appel sortant	14
MC3 - Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique	35
Bloc D - Réaliser des actions de prospection	84 h
MD1 - Utiliser une GRC	7
MD2 - Qualifier un fichier clients	14
MD3 - Transition numérique et RGPD	14
MD4 - Réussir la prospection téléphonique	7
MD5 - Réussir ses actions de marketing direct	14
MD6 - Optimiser son organisation commerciale	21
MD7 - Calculer sa rentabilité commerciale	7
Pratique professionnelle et évaluation Mission en entreprise **	52 h
Ecrit (rapport de stage)	7
Oral (soutenance)	7
Evaluation de blocs, Suivi individualisé, révision, bilan	38
Volume horaire en Entreprise	280 h
Volume horaire total (Centre + Entreprise)	801 h