



VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Niveau IV (BAC)

Diplôme reconnu par l'état

L'alternance

Les formations en alternance s'adressent à des jeunes désireux d'intégrer le monde professionnel. Cette formule permet de préparer un diplôme reconnu par l'état et d'acquérir simultanément, une expérience professionnelle. En effet, les étudiants / apprentis alternent entre périodes en entreprise et cours en centre de formation.

PRE-REQUIS ET ADMISSION

- Etre âgé de moins de 26 ans.
- Etre titulaire d'un CAP ou d'un BEP ou justifier d'une seconde validée.
- 6 mois d'expérience au minimum dans le secteur de la vente.
- 2 ans minimum d'expérience dans tous domaines d'activité.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques, études de cas, mises en situation, travail individuel et en groupe, jeux de rôles
- Salle informatique avec 1 ordinateur par personne, logiciels bureautiques, accès à Internet

Durée :

450 heures sur 1 année

Rythme d'alternance :

2 jours en centre / 3 jours en entreprise

Cette formation s'adresse à des jeunes souhaitant s'insérer rapidement dans la vie active et se former au métier de commercial.

Le vendeur conseiller commercial (Sédentaire ou itinérant) contribue à la politique de vente de son entreprise commerciale, de service ou de production. Il exerce un rôle de conseil, de vente et de fidélisation auprès de la clientèle.

La formation définie par rapport aux besoins des clients et des compétences métiers est validée par le titre "Vendeur conseiller commercial" Niveau IV inscrit au RNCP.

Le titulaire d'un titre Négoventis est un réel professionnel spécialiste de la vente. Il est apprécié pour son potentiel d'évolution et ses résultats commerciaux

La formation développe un programme entièrement axé sur la vente avec des objectifs concrets :

PRENDRE EN COMPTE SON ENVIRONNEMENT

- Participer à la veille sur son marché interne / externe.
- Identifier le profil de la clientèle.
- S'informer sur l'évolution du marché.

CONSEILLER ET VENDRE

- Entrer en contact avec le client / prospect.
- Découvrir les besoins du client.
- Conseiller, argumenter et traiter les objections.
- Conclure l'entretien de vente.

METTRE EN PLACE LES CONDITIONS FAVORABLES A LA VENTE

- Contrôler les produits / services.
- Préparer le plan d'intervention
- Assurer le Merchandising.
- Organiser son activité.
- Réaliser le reporting de son activité.
- Participer aux opérations de prospection et de promotion.



Contact

IMF . Valrose . 20290 BORGIO

Tél: **0495 309 471** Fax: **0495 391 720**

Email : **c.folini@ccihc.fr**

web : **www.ccihc.fr**



DOSSIER DE CANDIDATURE

Coordonnées

Nom : Prénom :
Sexe : M F Nationalité :
Date de naissance : Lieu de naissance :
Adresse :
Code postal : Ville :
Tél candidat : Tél parents : Email :

Situation scolaire

Niveau d'étude :
Diplôme obtenu :
Quelle(s) profession(s) envisagez-vous d'exercer ?
.....
Dans quel(s) secteur(s) d'activité ?
.....
Comment avez-vous eu connaissance de nos formations ?

Pièces à fournir avec le dossier de candidature

- Lettre de motivation manuscrite
- CV
- Certificat de scolarité de l'année en cours (si scolarisé)
- Photocopie du diplôme obtenu

Contact

IMF . Valrose . 20290 BORGIO

Tél: **0495 309 471** Fax: **0495 391 720**

Email : **c.folini@ccihc.fr** web : **www.ccihc.fr**

