

# Vendeur Conseiller Commercial

## NIVEAU INITIAL REQUIS

### Soit :

- Un diplôme de niveau V ou une année de seconde menée à son terme

### ou

- 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

## STATUT

- Formation initiale
- ou
- Contrat de professionnalisation

## DUREE

De 6 à 8 mois

En centre : 448 heures (dont 28h d'évaluation)

En entreprise : 700 heures minimum

## MODALITES D'INSCRIPTION

Inscription totale ou modulaire

## FRAIS DE SCOLARITE

### Formation initiale :

Inscription totale – 1 845,76 €

Inscription modulaire : 4,12 € / heure

## TITRE

« Vendeur Conseiller Commercial »  
de niveau IV (Bac)

Titre reconnu au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

## LIEU

POLE FORMATION CCI ARDENNES

NEGOVENTIS

CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

## RENSEIGNEMENTS :

POLE FORMATION CCI ARDENNES

03.24.56.62.66

[poleformation-cci08@ardennes.cci.fr](mailto:poleformation-cci08@ardennes.cci.fr)

[www.poleformation-cci08.fr](http://www.poleformation-cci08.fr)

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le Vendeur Conseiller Commercial doit être capable :

- D'exercer son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles, et agricoles de services ou de plateformes en ligne.
- D'intervenir essentiellement dans le contexte de ventes simples, et de s'adresser à une clientèle à distance ou en face à face.
- De conseiller les clients et prospects, et développer un argumentaire adapté aux prestations à fournir.
- De contribuer à la promotion des prestations réalisées par son entreprise.

## PROGRAMME

### Bloc A - Promouvoir, conseiller et vendre - 210h

- Adopter un comportement professionnel – 14h
- Préparer ses ventes - 21h
- Conseiller et vendre – 98h
- Maîtriser les calculs commerciaux – 21h
- Communiquer à l'écrit et à l'oral – 28h
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs – 28h

### Bloc B - Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente - 77h

- Participer à la gestion des flux et approvisionnements – 14h
- Respecter la réglementation des prix – 7h
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité – 7h
- Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage – 35h
- Tenir un poste de caisse – 7h
- Réaliser un accueil téléphonique – 7h

### Bloc C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme - 56h

- Traiter un appel entrant - 7h
- Traiter un appel sortant – 14h
- Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique – 35h

### Bloc D - Réaliser des actions de prospection - 77h

- Utiliser une GRC – 7h
- Qualifier un fichier clients – 14h
- Appliquer la réglementation à la protection des données – 7h
- Réussir la prospection téléphonique – 7h
- Réussir ses actions de marketing direct – 14h
- Optimiser son organisation commerciale – 21h
- Gérer un conflit – 7h
- Calculer sa rentabilité commerciale – 7h

## EMPLOIS VISÉS

Vendeur.euse – Commercial.e – Téléconseiller.ère – Conseiller.ère commercial.e - Technico-commercial.e – Assistant.e commercial.e ...