

OFFRE D'

#EMPLOI

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

negoventis

Des formations



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

VENDEUR(SE) CONSEILLER(E) COMMERCIAL(E)



Contrat + Formation

Vendeur.se Conseille.ère Commercial.e

Candidature : CV + LM à poleformation-cci08@ardennes.cci.fr









CCI ARDENNES
Pôle Formation

03 24 56 62 66

www.poleformation-cci08.fr

Vendeur.se Conseiller.ère Commercial.e



 DURÉE	1 an En centre : 460 heures
 TITRE	Vendeur.se Conseille.ère Commercial.e Niveau 4 (Bac) - Certifié RNCP 23932 Code CPF 248495
 STATUT	Alternant (contrat de professionnalisation)
 LES MÉTIERS VISÉS	<ul style="list-style-type: none">• Vendeur.se• Commercial.e• Conseiller.ère commercial.e• Technico-commercial.e• Assistant.e commercial.e
 CONDITIONS D'ADMISSION ET PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none">• Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement permettant la vérification du socle de «compétences clés»• Être titulaire d'un diplôme de niveau 3• <u>Ou</u> : Avoir réalisé la classe de seconde• <u>Ou</u> : Avoir 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution
 FRAIS DE SCOLARITÉ	aucun



COMPETENCES VISEES

- Prendre en compte son environnement de travail afin d'ajuster son comportement
- Actualiser ses connaissances sur les produits / services commercialisés
- Effectuer une prise de contact client
- Mettre en place une démarche de questionnement sur le profil et les besoins des clients
- Conseiller et développer un argumentaire
- Conclure une vente
- Participer aux actions du plan de merchandising
- Réceptionner des marchandises, effectuer leur contrôle et leur étiquetage
- Réaliser des encaissements
- Emettre ou réceptionner des appels téléphoniques
- Réaliser une vente et des prestations complémentaires ou additionnelles par téléphone
- Prendre en compte des axes d'amélioration
- Préparer des actions à mener
- Rechercher des informations sur les profils des clients / prospects
- Préparer une prise de RDV
- Utiliser et qualifier un fichier clients / prospects
- Prendre des rendez-vous en mettant en œuvre les actions de prospection
- Effectuer un reporting et un ajustement des actions



PROGRAMME

Bloc A - Promouvoir, conseiller et vendre

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

Bloc C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

Bloc D - Réaliser des actions de prospection



LIEU

Pôle Formation - CCI Ardennes

Campus Sup Ardenne

8 rue Claude Chrétien 08000 Charleville-Mézières



POLE FORMATION CCI DES ARDENNES

CHARLEVILLE-MEZIERES

03 24 56 62 66

poleformation-cci08@ardennes.cci.fr

www.poleformation-cci08.fr

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

chaque demande fera l'objet d'une étude personnalisée afin d'identifier la capacité de notre organisme à répondre au projet de formation.



CCI Ardennes Pôle Formation

Campus Sup Ardenne

8 rue Claude Chrétien

08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

Siret : 180 809 022 00130 / Déclaration d'activité : 2 108P 001 308

(Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat)

