

Filière Commerce

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL



Niveau 4 (anciennement IV - équivalent BAC)
Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire
National des Certifications Professionnelles (RNCP)



Public

Cette formation est ouverte à tous les profils
Diplôme accessible par la VAE



Prérequis

Être titulaire d'un CAP ou avoir validé l'année de seconde ou justifier d'un an d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution



Financement

Salarié, demandeur d'emploi ou étudiant : parcours individualisé, nous consulter



Durée et date

Formation à temps plein de 7 mois avec périodes de stage



Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur www.campussuddesmetiers.com
Test de positionnement et entretien de motivation

LA FORMATION

La formation Vendeur Conseiller Commercial est un tremplin vers les métiers de la vente. Développer les ventes d'un magasin, accueillir et conseiller les clients, réaliser des ventes additionnelles seront vos activités au quotidien.

La formation vous permettra de mieux comprendre votre environnement commercial et d'acquérir les techniques de vente.

LES OBJECTIFS

- Accueillir les clients et vendre les produits
- Informer la clientèle et prendre en charge les demandes
- Étiqueter les produits
- Animer la surface de vente
- Réaliser l'agencement dans les rayons et l'approvisionnement des stocks

Savoir dans une entreprise de services :

- Rechercher de nouveaux clients
- Décrocher de nouveaux contrats
- Fidéliser les clients

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients.

NOTRE PÉDAGOGIE

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES AVANTAGES

- Formation rapide permettant d'obtenir en 7 mois un Titre Niveau Bac et de l'expérience professionnelle via les stages
- Possibilité de poursuite d'études
- Une formation qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité

LE PROGRAMME

MODULE 1 : PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE

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

MODULE 2 : COLLABORER À L'AMÉNAGEMENT ET AU BON FONCTIONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE

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

MODULE 3 : CONDUIRE DES ENTRETIENS TÉLÉPHONIQUES

- Traiter des appels entrants
- Phoning
- Adapter son comportement à l'environnement
- Former son équipe

MODULE 4 : RÉALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION

- Utiliser un logiciel de gestion relation clients
- Qualifier un fichier clients
- Appliquer la réglementation à la protection des données
- Réussir la prospection téléphonique
- Réussir ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation commerciale
- Calculer sa rentabilité commerciale

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

LES MÉTIERS H/F

- Vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseil
- Commercial, chargé de prospection
- Conseiller de vente, téléconseiller, téléprospecteur
- Assistant commercial

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en bac+2 : Gestionnaire d'Unité Commerciale ou Attaché Commercial

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

L'ICS

- Petits groupes, 15 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

CSM
Campus Sud des Métiers

Groupe

CCI NICE
CÔTE D'AZUR

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre

des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53
Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Avril 2022

ICS
Institut du Commerce
et des Services