CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES

Formation

Titre Pro – Vendeur conseiller commercial Négoventis

Vente Commerce

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un vendeur conseil ou un employé libre- service ou un conseiller sur plateforme téléphonique. Son rôle :

- Conseiller les clients en prenant en compte leurs besoins et motivations afin de déployer les techniques de ventes adaptées
- Vérifier la disponibilité des produits et met en place les éléments du merchandising
- Savoir conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Promouvoir, conseiller et vendre en point de vente ou en show-room
- Tenir un poste de caisse
- Gérer les stocks en réserve
- Assurer la mise en rayon
- Veiller au respect de l'hygiène et de la sécurité du magasin
- Mener une action commerciale
- Traiter un appel entrant et un appel sortant
- Travailler sur une plateforme téléphonique

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :

CAP ou équivalent validé ou seconde menée à son terme ou 1 année d'expérience dans les métiers du commerce

Niveau d'entrée

CAP ou équivalent ou une année de seconde menée à son terme ou 1 année d'expérience professionnelle dans les métiers de la relation client

Type de formation

Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP),

Durée

1 an

Niveau de sortie

BAC ou équivalent

Accessibilité

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat

Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu

Titre pro Vendeur conseiller commercial Négoventis
Code RNCP : RNCP23932

Coût de la formation

Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation

Eurespace
Rue Eugène Brémond CS
22116 49321 CHOLET CEDEX

Labellisé LUCIE 26000 ENGAGÉE ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

Promouvoir, conseiller et vendre

- Maîtriser les techniques de vente
- Maîtriser les calculs commerciaux
- Communiquer à l'écrit et à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

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

- Participer à la gestion des flux et des approvisionnements
- Respecter la réglementation des prix
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité
- Appliquer les techniques de marchandisage et d'étalage

Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

- Traiter un appel entrant
- Traiter un appel sortant
- Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Téléprospecteur
- Vendeur généraliste ou spécialisé
- Employé libre-service

Les entreprises

- Grandes et Moyennes Surfaces alimentaires
- Grandes surfaces spécialisées : bricolage, équipement de la maison, de la personne
- Commerces indépendants tous secteurs dont métiers de bouche
- Tabac- presse…

Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels. Organisations de toutes tailles disposant d'un service commercial.

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)