Sud Formation
CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

COMMERCIAL PRODUITS / SERVICES
VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT — BAC

FORMATION PROFESSIONNELLE



OBJECTIFS

- **Métiers :** commerciaux opérationnels, capables de mettre en œuvre les principales techniques de vente et d'organisation, dans une fonction vente-terrain ou sédentaire
- **Compétences :** vendre et organiser un portefeuille-clients et prospects afin d'atteindre ses objectifs

PRÉ-REQUIS

- Niveau requis : Pour les moins de 26 ans, a minima un niveau Terminale / fin de Première validé ou, à défaut, un diplôme niv. V obtenu type CAP/BEP avec des expériences du contact-client 12 mois /Pour les plus de 26 ans, 3 ans d'expériences professionnelles
- Sélection sur : dossier de candidature / tests écrits de logique, d'expression et de personnalité / entretien individuel
- Aptitudes et conditions spécifiques au métier (le cas échéant) : sens du contact-client

DURÉE DE LA FORMATION

- Parcours complet 910 h réparties en 595 heures en Centre de formation et 315 heures de période d'application en entreprise
- Planning 2014 : du 25/11/2013 au 12/06/2014
- Signature de conventions de stage à l'occasion des périodes d'application en entreprise

STATUT ET COÛT DE LA FORMATION

- Statut : stagiaire de la formation professionnelle
- Rémunération : indemnisation Pôle Emploi ou Conseil Régional
- Coût de la formation : gratuit pour les demandeurs d'emploi, sur devis pour les CIF (congé individuel de formation)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles continus
- Examen / module et blocs de compétences
- Suivi en entreprise par un formateur-référent

Conception et graphisme : Scom CCI CLC - Crédit photo : Fotolia - Mis en page : Adapt-t

Sud Formation
CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

COMMERCIAL PRODUITS / SERVICES
VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME - 595 H

PRENDRE EN COMPTE SON ENVIRONNEMENT - 84 H

- Appréhender le fonctionnement de son entreprise(3 j)
- Situer son entreprise sur le marché (6 j)
- Droit du travail (1 j)
- Word – Powerpoint (2 j)

METTRE EN PLACE LES CONDITIONS FAVORABLES A LA VENTE - 203 H

- Gestion des flux et approvisionnements (2 j)
- Implantation et valorisation des produits/services (9j)
- Marketing opérationnel (6 j)
- Cadre juridique de la vente (3 j)
- Hygiène et sécurité (1 j)
- Organisation commerciale (4 j)
- Outils de contact et de prospection (1 j)
- Excel (2 j)

VENDRE ET CONSEILLER - 168 H

- Techniques d'entretiens de vente en face à face ou à distance (16 j)
- Calculs commerciaux (4 j)
- Communication inter-personnelle (5 j)

TRAVAUX DIRIGÉS - 140 H

- Projet professionnel (5 j)
- Anglais (7 j)
- Développement durable, les éco-gestes (1 j)
- Préparation du rapport de stage + soutenance (7 j)

POURSUITE D'ÉTUDES

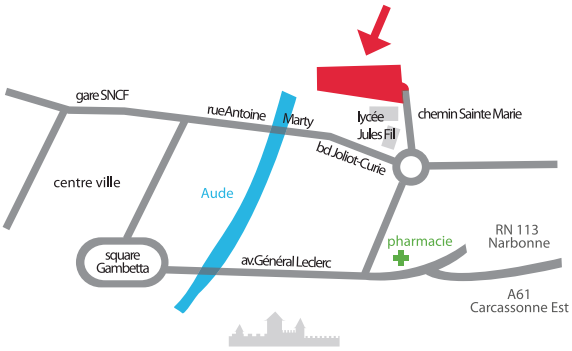
- Gestionnaire d'Unité Commerciale (NEGOVENTIS) ou BTS-DUT commercial et/ou tout diplôme Bac+2

LES ATOUTS DU CENTRE DE FORMATION DE CARCASSONNE

- 85% de réussite aux examens
- 65% d'insertion professionnelle
- Géré par la CCI, le Centre de Formation met en place des programmes basés sur une connaissance approfondie des besoins des entreprises et du tissu économique.

CONTACTEZ-NOUS !

Sud Formation - CCI Carcassonne



- Chemin Sainte-Marie
11890 CARCASSONNE - CS 30011 - Cedex
- Tél. 04 68 71 38 76
- formation@carcassonne.cci.fr

SITE WEB

www.formation.carcassonne.cci.fr