Sud Formation

CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL
VENDEUR-CONSEIL (CASTELNAUDARY)

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 (antennte de Castelnaudary) et 315 heures de période d'application en entreprise
- Planning prévisionnel 2014 : du 10 mars au 8 oct 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

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL
VENDEUR-CONSEIL (CASTELNAUDARY)

FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME - 595 H

PRENDRE EN COMPTE SON ENVIRONNEMENT - 84 H

- ECO Appréhender le fonctionnement de son entreprise (3 j)
- MARK STRAT Situer son entreprise sur le marché (6 j)
- DT Droit du travail (1 j)
- WD PPT TIC Word – Powerpoint (2 j)

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

- APPRO Gestion des flux et approvisionnements (2 j)
- MERCH Implantation et valorisation des produits/services (9j)
- MARK OPE Marketing opérationnel (6 j)
- DR Cadre juridique de la vente (3 j)
- HS Hygiène et sécurité (1 j)
- ORGA Organisation commerciale (4 j)
- CRM Outils de contact et de prospection (1 j)
- EX TIC Excel (2 j)

VENDRE ET CONSEILLER - 168 H

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

TRAVAUX DIRIGÉS - 140 H

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

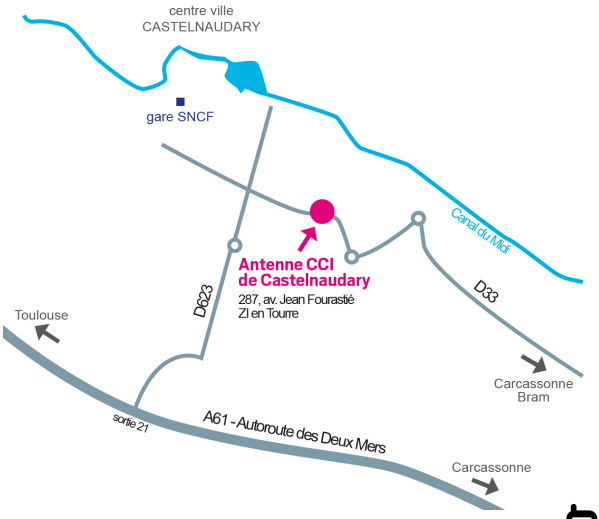
POURSUITE D'ÉTUDES

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

LIEU DE LA FORMATION

Antenne CCI de Castelnaudary

- 287, av. Jean Fourastié, ZI en Tourre
11400 CASTELNAUDARY



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