Sud Formation
CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

COMMERCIAL EN AGRO-ALIMENTAIRE (NARBONNE)
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, au bénéfice de la filière agro-alimentaire
■ **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 1 204 h réparties en 833 heures en Centre de formation (CCI Narbonne - ZI Croix Sud) et 371 heures de période d'application en entreprise
■ Planning 2014 : du 14 oct 2013 au 03 juillet 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 EN AGRO-ALIMENTAIRE (NARBONNE)
VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME - 833 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 - 196 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 - 196 H
- Techniques d'entretiens de vente en face à face ou à distance (16 j)
- Calculs commerciaux (4 j)
- Communication inter-personnelle (12 j)

SPÉCIALISATION AGRO-ALIMENTAIRE - 182 H
- Technologie du produit (6 j)
- La distribution agro-alimentaire(4 j)
- Commercer à l'international (6 j)
- Réglementation sanitaire (1 j)
- Rencontres / professionnels, visites (5 j)

TRAVAUX DIRIGÉS - 175 H
- Projet professionnel (5 j)
- Anglais commercial appliqué (9 j)
- Développement durable, les éco-gestes (1 j)
- Préparation du rapport de stage + soutenance (10 j)

POURSUITE D'ÉTUDES

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

LIEU DE LA FORMATION

CCI Narbonne

- 1, Avenue du Forum
11781 NARBONNE Cedex



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