GROUPE FIM

INSTITUT DE FORMATION DES CCI DE LA MANCHE



MÉTIERS VISÉS

> Vendeur(se) conseil

> Vendeur(se) spécialisé(e)

CONDITIONS D'ACCÈS

> Être Titulaire du Brevet des Collèges
> ou d'un niveau V + expérience professionnelle
> Titulaire d'un niveau IV
> Demandeurs d'emploi adultes

Négoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

Vendeur Conseil en Unité Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer l'accueil du client
- Assurer la vente des produits proposés
- Réceptionner les commandes
- Effectuer les encaissements et exercer temporairement la responsabilité du magasin ou du rayon

PARCOURS DE FORMATION

Formation de **12 mois**, avec une période d'application pratique en entreprise

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes les informations utiles sur ces diverses possibilités

VALIDATION

Titre certifié de niveau IV inscrite au RNCP « Vendeur Conseil en Unité Commerciale »

> Cette formation fait partie du Réseau CCI Négoventis, qui comprend 74 campus dans toute la France

GROUPE FIM

INSTITUT DE FORMATION DES CCI DE LA MANCHE

VENTE - COMMERCE

Vendeur Conseil en Unité Commerciale



CONTENU DE LA FORMATION

BLOC A : VENDRE ET CONSEILLER LES PRODUITS ET SERVICES DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

TECHNIQUES DE VENTE

- Rôle et méthode d'accueil
- Découverte des besoins
- Traitement des objections
- Conclusion et prise de congé
- Vente additionnelle

MARKETING STRATÉGIQUE ET ECONOMIE D'ENTREPRISE

- L'organisation de l'entreprise
- Les caractéristiques des circuits de distribution
- Les composantes du marché
- Les sources d'information

CALCULS COMMERCIAUX

- Calcul de TVA, taux de marge, taux de marque et indicateurs de rentabilité

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- Connaître les bases du droit des sociétés
- Maîtriser les fondamentaux du droit commercial pour une application en situation de vente

OUTILS BUREAUTIQUES

- OUTLOOK - WINDOWS - WORD - Internet - EXCEL

SENSIBILISATION À LA QUALITÉ

- Connaître les outils et les démarches qualité et leurs effets de leviers en termes de développement commercial et d'organisation de l'entreprise

BLOC B : CONTRIBUER À L'OPTIMISATION DE L'UNITÉ DE VENTE

COMMANDES ET GESTION DES STOCKS

- Outils, méthodes et techniques permettant la passation des commandes
- Gestion des stocks et de l'inventaire

RÉCEPTION ET CONTRÔLE DES MARCHANDISES

- Outils, méthodes et techniques relatifs à la réception et au contrôle des marchandises
- Organisation, rangement et gestion de la réserve

SENSIBILISATION À L'HYGIÈNE ET À LA SÉCURITÉ DES PRODUITS OU SERVICES

- Règles d'hygiène et de sécurité applicables en point de vente

MARCHANDISAGE – ETALAGE VITRINE

- Introduction au marchandisage
- Implantation d'une surface de vente / d'un rayon
- Enjeu stratégique de la vitrine et techniques de mise en place des produits

DROIT COMMERCIAL APPLIQUÉ AU POINT DE VENTE

- Législation en matière d'information du client
- Soldes et promotions

BASES DU MARKETING OPÉRATIONNEL

- Les actions mercatiques : le plan de marchéage, les 4 P
- L'adaptation de l'offre de l'entreprise

BLOC C : DÉVELOPPER SA MAÎTRISE PROFESSIONNELLE

- Evaluation professionnelle
- Réalisation d'une mission en entreprise évaluée au moyen d'un rapport de stage et d'une soutenance

CONTACTS GROUPE FIM

AGNEAUX : 02 33 77 86 77
CHERBOURG : 02 33 78 86 88
GRANVILLE : 02 33 91 21 30
SAINT-LÔ : 02 33 77 43 50

LIEUX DE FORMATION

GROUPE FIM :
CHERBOURG
GRANVILLE

www.fim.fr

Instituts de Formation des Chambres de Commerce et d'Industrie