

**DURÉE**  
(432 heures)  
**Dates**  
(Voir catalogue)

**VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL**

Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP à niveau IV

**ELIGIBLE AU CPF AVEC LE FORMACODE : 2187****Objectifs**

Collecter les informations qui permettent de prendre en compte dans son acte de vente

Créer un environnement favorable à la vente

Conseiller en face à face, à distance, en magasin, sur show-room... un prospect ou un client, et remporter une vente

**Public/pré-requis**

Tout Public pouvant :

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau V validé, et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou

Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 années

**Méthodes et supports pédagogiques**

Admission sur dossier, test et entretien

**Modalités d'inscription**

Participer à une réunion d'information ou à un entretien préalable

Constituer un dossier de candidature avec lettre de motivation, CV, objectifs visés, pré-projet professionnel.

Sélection à partir de tests, entretien de motivation, positionnement par rapport aux différents modules de formation, évaluation des démarches effectuées.

**Qualification des intervenants**

Formateur expert dans ce domaine de compétences

**Modalités d'Organisation – d'Evaluation**

Formation présentielle

Evaluation en fin de formation :

- Questionnaire de satisfaction
- Evaluation de l'atteinte des objectifs par le formateur ; (Quizz, mini études de cas)

**Validation :** Titre Professionnel

**Effectif**

Min 7 / Maxi 15 participants

**Lieu**

**CCIM-FORMATION**

**ZI Manhity**

**97232 Lamentin**

**Intervenant**

**CCIM-FORMATION**

**PROGRAMME****Bloc A - Prendre en compte son environnement**

Situer son entreprise sur le marché

Appréhender le fonctionnement de son entreprise

Identifier ses droits et ses devoirs : droit du travail

Outils bureautiques (word, power point)

**Bloc B - Mettre en place les conditions favorables à la vente**

Gérer des flux et approvisionnement

Implanter et valoriser des produits/services – appliqué à l'environnement internet

Respecter l'hygiène et la sécurité en magasin

Connaître le cadre juridique de la vente

Mettre en place les techniques du marketing direct adapté à la vente

Utiliser les outils de contact prospection

Organiser sa démarche commerciale

Outil bureautique (Excel)

**Bloc C - Vendre et Conseiller**

Conduire un entretien de vente en face à face ou à distance

Savoir communiquer

Maîtriser les calculs commerciaux

**COÛT**  
**5 500 €**

**Renseignements et Inscriptions :**

**CCIM-FORMATION**

Tél : 0596 42 78 78 - Fax : 0596 50 19 05

E-mail : [formation@martinique.cci.fr](mailto:formation@martinique.cci.fr)