



# VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Niveau IV *Diplôme reconnu  
par l'Etat inscrit au RNCP*

## L'alternance

Les formations en alternance s'adressent à des jeunes désireux d'intégrer le monde professionnel. Cette formule permet de préparer un diplôme reconnu par l'état et d'acquérir simultanément, une expérience professionnelle. En effet, les étudiants / apprentis alternent entre périodes en entreprise et cours en centre de formation.

## PRE-REQUIS ET ADMISSION

- Etre âgé de moins de 26 ans ou demandeur d'emploi de 26 ans et plus,
- Etre titulaire d'un titre ou diplôme de niveau V (CAP-BEP) ou justifier d'une seconde validée,
- 6 mois d'expérience dans le secteur de la vente ou minimum 2 ans dans tous les domaines d'activités.

## METHODE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques, études de cas, mises en situation, travail individuel et en groupe.
- Salle informatique avec 1 ordinateur par personne, logiciels bureautiques, accès à Internet.

Durée : 520 heures de novembre à juillet.

Rythme d'alternance : 2 jours en centre (Mardi et jeudi)  
3 jours en entreprise

## VALIDATION

Diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) de niveau IV (Bac).

Cette formation s'adresse à des jeunes souhaitant s'insérer rapidement dans la vie active et se former au métier de commercial.

La formation permet d'appréhender l'ensemble des techniques nécessaires à la vente, afin d'occuper un poste de vendeur conseil.

La formation, définie par rapport aux besoins des clients et des compétences métiers, est validée par le titre "Vendeur Conseiller Commercial" Niveau IV inscrit au RNCP.

Le titulaire d'un titre Négoventis est un réel professionnel spécialiste de la vente. Il est apprécié pour son potentiel d'évolution et ses résultats commerciaux.

## PROGRAMME

### Prendre en compte son environnement

- Situer son entreprise sur le marché - Appréhender le fonctionnement de son entreprise - Identifier ses droits et devoirs - TIC

### Mettre en place les conditions favorables à la vente

- Gestion des flux et approvisionnements - Implantation et valorisation des produits/services - Marketing opérationnel - Cadre juridique de la vente - Hygiène et sécurité - Organisation commerciale - Outils de contact prospection

### Vendre et conseiller

- Conduite d'entretiens de vente en face à face ou à distance  
Les calculs commerciaux - Communication interpersonnelle et développement personnel.

### Développer sa maîtrise professionnelle en entreprise

- Suivi et évaluation des activités pratiquées par l'apprenant durant la période d'immersion - Production et soutenance d'un rapport d'activité.

## ENTREPRISES CIBLEES

Commerce de proximité, grande et moyenne distribution spécialisée, hyper et supermarchés, entreprises de négoce, centres d'appel, toute entreprise disposant d'un service commercial ou d'un comptoir.



## DOSSIER DE CANDIDATURE

### Coordonnées

Nom : ..... Prénom : .....

Sexe : M  F  Nationalité : .....

Date de naissance : ..... Lieu de naissance : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Tél candidat : ..... Tél parents : ..... Email : .....

### Situation scolaire

Niveau d'étude : .....

Diplôme obtenu : .....

Quelle(s) profession(s) envisagez-vous d'exercer ?  
.....  
.....

Dans quel(s) secteur(s) d'activité ?  
.....  
.....

Comment avez-vous eu connaissance de nos formations ?

### Pièces à fournir avec le dossier de candidature

- Lettre de motivation manuscrite
- CV
- Certificat de scolarité de l'année en cours (si scolarisé)
- Photocopie du diplôme obtenu

Contact

**IMF . Valrose . 20290 BORGIO**

Tél: **0495 30 94 71** Fax: **0495 39 17 20**

Email : **v.ollandini@ccihc.fr** web : **www.ccihc.fr**

