

TITRE VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL (VCC)

DIPLÔME NIVEAU 4

| | | | |
|-------|---|---------|---|
| DURÉE | En centre : 304,5 h | TARIF | Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. |
| SITES | Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson | CONTACT | 03 83 85 61 20 - cfa@eesc.fr |
| DATES | Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme. | | |

PRÉREQUIS

Avoir validé un diplôme de niveau 3 ou avoir 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de notre établissement.

ACCÈS

Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation en alternance, les effectifs se situent entre 12 et 25 participants.

OBJECTIFS

- ▶ Le Vendeur Conseiller Commercial exerce son activité au sein d'entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), industrielles et agricoles (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles, agricoles), de services ou de plateformes en ligne (vente de prestations : entretien, location de matériel, communication publicitaire).
- ▶ Placé sous l'autorité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin ou d'un commerçant, il peut également assurer une fonction d'assistant auprès d'un attaché commercial.
- ▶ Il intervient essentiellement dans le contexte de ventes simples, et peut s'adresser à une clientèle à distance ou en face-à-face.
- ▶ L'intensification de la concurrence des gammes de produits travaillées par les services marketing et communication, ainsi que les nouvelles modalités d'achat développées par les sites en ligne, exigent une plus grande maîtrise des techniques relationnelles pour mieux cerner ce qui déclenchera l'acte d'achat et la réalisation de ventes complémentaires et ou additionnelles.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1

- ▶ Promouvoir, conseiller et vendre, adopter un comportement professionnel, préparer ses ventes, conseiller et vendre, maîtriser les calculs commerciaux, communiquer à l'écrit et à l'oral, utiliser le traitement de texte et les tableurs.

Bloc 2

- ▶ Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente, participer à la gestion des flux et approvisionnements, respecter la réglementation des prix, appliquer les règles d'hygiène et de sécurité, appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage, tenir un poste de caisse, réaliser un accueil téléphonique.

Bloc 3

- ▶ Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme, traiter un appel entrant, traiter un appel sortant, adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique.

Bloc 4

- ▶ Réaliser des actions de prospection, utiliser une GRC, qualifier un fichier clients, appliquer la réglementation à la protection des données, réussir la prospection téléphonique, réussir ses actions de marketing direct, optimiser son organisation commerciale, gérer un conflit, calculer sa rentabilité commerciale.



PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Un magasin pédagogique ainsi qu'une salle équipée de matériel d'encaissement professionnel permettant l'apprentissage des techniques métiers dans les conditions du réel.

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Le titulaire du Titre Negoventis Vendeur Conseiller Commercial peut, à l'issue de sa formation, poursuivre sa montée en qualification en intégrant une formation d'Attaché commerciale de niveau Bac +2 ou favoriser son insertion professionnelle directe.

PUBLIC

- ▶ Cette formation est ouverte à tous les types de publics :
- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.
- ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
- ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.