



## VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Réf. : CDV-APP-13

### NIVEAU 4 • BAC

Code RNCP : 23932

### MODALITÉS PRATIQUES

#### Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

#### Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

#### Durée & rythme

448 h sur 1 an

#### Lieux

ALÈS - BÉZIERS - CAHORS  
CARCASSONNE (Castelnaudary)  
CASTRES - MARGUERITES - MENDE  
MONTPELLIER - NARBONNE  
PERPIGNAN - ST-PAUL-DE-JARRAT  
TARBES

#### Type de formation

Collective en face-à-face

#### Individualisation

Possibilité : OUI

#### Langue d'enseignement

Français

#### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Ce diplôme forme des vendeurs, commerciaux et/ou télé-conseillers opérationnels sédentaires ou non, capables de mettre en oeuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale intervenant dans tous types d'unités commerciales : point de vente, comptoir de vente, service commercial ou centre d'appel.

### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou une RQTH

### PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- Disposer d'un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- Avoir une année d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution hors alternance et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Promouvoir conseiller et vendre des produits et des services
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection commerciale

### APRÈS LA FORMATION

#### LES MÉTIERS POSSIBLES

- Vendeur / Vendeur spécialisé
- Télé-conseiller / Télé-vendeur
- Employé de commerce
- Conseiller commercial

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Management des Unités Commerciales



## VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

### COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

82,3%

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

90,12%

de réussite aux examens

### CONTACTS

**ALÈS** T. 04 66 91 21 21  
ales@purple-campus.com

**BÉZIERS** T. 04 67 80 97 09  
beziers@purple-campus.com

**CAHORS** T. 05 65 20 35 34  
cahors@purple-campus.com

**CARCASSONNE (site de Castelnaudary)**  
T. 04 68 71 42 58  
carcassonne@purple-campus.com

**CASTRES** T. 05 63 51 47 01  
castres@purple-campus.com

**MARGUERITES** T. 04 66 87 97 59  
marguerites@purple-campus.com

**MENDE** T. 04 66 49 43 97  
mende@purple-campus.com

**MONTPELLIER** T. 04 99 51 35 00  
montpellier@purple-campus.com

**NARBONNE** T. 04 68 44 18 07  
narbonne@purple-campus.com

**PERPIGNAN** T. 04 68 56 23 00 / 23 04  
perpignan@purple-campus.com

**ST-PAUL DE JARRAT** T. 05 61 02 03 31  
foix@purple-campus.com

**TARBES** T. 05 62 93 40 60  
tarbes@purple-campus.com

### PARTENAIRE



Des formations



WWW.PURPLE-CAMPUS.COM



FACILITATEUR DE FORMATION



### PROGRAMME

#### 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 avec application au dossier produit
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

#### 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

#### CONDUIRE LES ENTRETIENS TÉLÉPHONIQUES EN PLATEFORME

- Traiter un appel entrant
- Traiter un appel sortant
- Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique

#### 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
- Calculer sa rentabilité commerciale

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION

#### MISSION EN ENTREPRISE

#### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Equipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle