

# Métiers de la vente et du commerce

## Niveau IV (Cycle diplômant ou modulaire)

### FONCTIONS DANS L'ENTREPRISE

Relation commerciale auprès de particuliers, attaché(e) commercial(e) auprès de particuliers, assistant(e) administratif (ve) commercial (e), télé-conseil et vente, conseiller (e) commercial (e),

#### SES OBJECTIFS :

- Comprendre et connaître le marché de l'entreprise
- Assurer la mise en place et l'implantation des produits ou services de l'entreprise
- Conseiller un client
- Etre capable de vendre un produit ou un service
- Réaliser l'administration des ventes

#### PUBLIC

Salarié : Période de professionnalisation, CIF, DIF  
Demandeur d'emploi : Contrat de professionnalisation, DIF

#### Pré-requis :

- Titulaire d'un diplôme de niveau IV (toutes filières)
- Ou d'un niveau V avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum.

#### DUREE / DATES

De 15 janvier 2013 à 19 juillet 2013  
A la Roche-sur-Yon  
**553 heures** en centre de formation.  
**343 heures** en entreprise.

#### TYPE DE VALIDATION

Titre certifié niveau IV – « Conseiller de ventes » Code NSF 312t JO 12/05/2011

#### COUT DE LA FORMATION

3 800 euros (exonérés de TVA)  
Demandeur d'emploi : gratuit

SELECTION : Tests et entretien

#### PEDAGOGIE

Travaux de groupe, suivi individuel, ateliers de travail, et évaluations tout au long du parcours.

### CONTENU DU PROGRAMME

#### Phase 1 : Acquisition des fondamentaux

- Séminaire d'intégration / Cohésion de groupe  
*Séminaire sur le Brevet secouriste sauveteur du travail 4 jours*
- Calculs appliqués et éléments de base en gestion comptable **4 jours**
- Economie d'entreprise **3 jours**
- Outils de prospection **2 jours**
- Marketing direct et gestion de la relation client **5 jours**
- Connaître son marché et ses concurrents **2 jours**
- Organisation commerciale **3 jours**
- Techniques de vente **10 jours**
- Droit commercial **2 jours**
- Merchandising et E commerce **2 jours**
- Communiquer à l'oral et à l'écrit avec un interlocuteur étranger **3 jours**
- Culture de l'innovation, de la veille et de la communication, **5 jours**
- Evoluer dans un contexte de management durable **1 jour**

#### **Jeu d'entreprise 2 jours**

#### Phase 2 : Accompagnement sur le projet professionnel

- Techniques de négociation d'emploi **5 jours**
- Conférences métiers et visites d'entreprises **3 jours**
- Droit du travail et responsabilités sociétales **2 jours**

#### Phase 3 : Pilotage d'actions

- Pilotage d'un plan de prospection **3 jours**
- Techniques de vente par téléphone **5 jours**
- Merchandising et points de vente **2 jours**
- Maîtriser les outils informatiques et les écrits commerciaux **2 jours**
- Savoir faire relationnel **5 jours**
- **Soutenance et bilan 2 jours**