



VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

Référentiel et appellation du diplôme en cours de renouvellement

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

476 h sur 1 an

Lieux

ALÈS - BÉZIERS - CAHORS
CARCASSONNE - CASTRES
MARGUERITES - MENDE - MONTPELLIER
NARBONNE - PERPIGNAN - RODEZ
SÈTE - 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 Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel



VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

74,03%

d'embauche 6 mois
après l'obtention
du diplôme

88,92%

de réussite aux examens
Filière Commerce Distribution Vente

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 T. 04 68 71 42 58
carcassonne@purple-campus.com

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

MARGUERITTES T. 04 66 87 97 59
marguerittes@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

RODEZ T. 05 65 75 56 92
rodez@purple-campus.com

SÈTE T. 04 67 46 28 06
sete@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



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

- **Équipes 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



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience, actions de formation par apprentissage.

