

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
- Rédiger et présenter son dossier professionnel

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 des 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

Missions

Le la vendeur.se conseiller.ère commercial.e exerce ses activités dans toute entreprise disposant d'un service commercial ou d'un comptoir, des entreprises de négoce, des centres d'appel, des commerces de proximité, des grandes et moyennes surfaces de distribution, des hypers et supermarchés...

Durée

Contrat ou période de professionnalisation de **476h** réparties sur un an, avec une alternance d'une semaine par mois en formation. Entrée en formation possible en avril et en octobre.



Vendeur.se conseiller.ère commercial.e

Formation professionnelle
en alternance - **Bac**

Admission

Justifier d'un diplôme ou d'une certification de niveau V (CAP) validé ou justifier d'au moins trois années d'expériences professionnelles dans le métier ou nouvelle orientation à l'issue d'une classe de seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation

Validation

Diplôme reconnu par l'État, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) de **niveau IV (bac)**



Vendeur.se conseiller.ère commercial.e

Public concerné

→ Formation accessible

- aux jeunes de 16 à 25 ans révolus
- aux demandeur.se.s d'emploi âgé.e.s de 26 ans et plus
- aux salarié.e.s d'entreprise

Statut

- contrat ou période de professionnalisation
- d'autres statuts et financements sont possibles. [Nous contacter](#)

Contacts

Corinne Kok

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 24 / 06 33 39 53 06

Béatrice Bodénès

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 21 / 06 71 99 67 38

Eric Hartereau

Coordinateur administratif
02 29 00 60 20

Courriel : negoventis@ifac-brest.fr

Responsable Sup'Ifac

Agnès de Cibon

02 29 00 60 27

Sup'Ifac - Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas

29801 Brest cedex 9

Sites :

www.ifac-brest.fr

www.negoventis.cci.fr

Retrouvez-nous sur



Supifac Brest

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX