

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL (V2C)

Vendeur Conseiller Commercial en Equipement Technique
Titre certifié RNCP 39373 de niveau 4, code NSF 255w, enregistré au RNCP
le 19/07/2024, délivré par le Réseau Ducretet

PRINCIPALES MISSIONS

- Accueillir et conseiller les clients
- Identifier et analyser le besoin du client dans son parcours d'achat multicanal
- Conseiller et vendre les solutions et les produits techniques de la maison connectée
- Fidéliser en proposant des services supplémentaires
- Assurer un suivi après vente
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Etablir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

DÉBOUCHÉS

- Vendeur-conseil spécialisé
- Télé-vendeur / Télé-conseiller
- Conseiller démonstrateur
- Animateur des ventes
- Manager d'unité marchande

DURÉE

- 1 an de formation
- 420 h au CFA

RYTHME D'ALTERNANCE

- 3 semaines en entreprise
- 1 semaine au CFA

PRÉ REQUIS

- Titre ou diplôme de niveau 3
- Réussite d'un entretien de recrutement

MÉTIER

Le vendeur conseiller commercial répond aux demandes des clients et les accompagne dans le choix des installations et des solutions techniques adaptées à leurs besoins.



PLANNING FORMATION

Rentrée Automne et Printemps

COÛT DE FORMATION

Gratuit pour l'apprenant.

9500 € dans le cas d'un financement personnel.
En alternance, financement pris en charge par un OPCO de branche d'activités

DUCRETET C'EST



De pratique



De réussite
aux examens



D'insertion
professionnelle

PROGRAMME DE LA FORMATION

Assurer la relation clientèle, en magasin et/ou à distance et/ou à domicile

Conseiller, démontrer et vendre des solutions et équipements technique

Optimiser son activité en contribuant à l'attractivité et à la dynamique commerciale de son entreprise



Culture générale et expression

Culture économique juridique et managériale

Anglais

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

1

Formation accessible et adaptée aux personnes en situation de handicap

2

Pédagogie active reposant sur des mises en situation concrètes déployées dans nos plateaux techniques

3

Titre obtenu par des contrôles de connaissances et compétences à la fin de chaque module et une validation de compétences finale par un jury de professionnel sur la base d'un dossier écrit et d'une soutenance orale

RENSEIGNEZ VOUS ET INSCRIVEZ VOUS SUR WWW.DUCRETET.NET



**CFA DUCRETET
ÎLE-DE-FRANCE**

84 Rue Villeneuve
92110 CLICHY

cfaparis@ducretet.net
01 47 30 74 30

**CFA DUCRETET
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

2 Rue de la Démocratie
69200 VENISSIEUX

cfalyon@ducretet.net
04 72 50 50 00

**CFA DUCRETET
NOUVELLE-AQUITAINE**

124 avenue de Magudas
33700 MÉRIGNAC

cfabordeaux@ducretet.net
05 57 14 85 73