Pour se former, c'est du concret

VENDEUR CONSEIL COMMERCIAL (V2C)

Vendeur-conseil en Équipements Techniques

Titre RNCP 39373 de niveau 4, codes NSF 255w enregistré le 19/07/2024, délivré par le Réseau Ducretet

Le Vendeur Conseiller Commercial en équipements techniques (V2C) évolue au sein des entreprises de la filière professionnelle des équipements techniques de l'habitat, qu'ils soient connectés ou non, et répond aux besoins diversifiés des clients. Il est fortement influencé par les développements de la connectivité, de l'internet des objets (IoT) et de l'Intelligence Artificielle (IA), favorisant l'émergence de nouvelles fonctionnalités et usages.

Missions principales

- Accueillir et accompagner le client dans son projet d'achat
- 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
- Suivre et fidéliser le client

Les métiers

- *Vendeur en équipement du foyer*
- *Conseiller commercial technique*
- *Conseiller de vente technique*
- *Commercial B to B équipements techniques*
- *Commercial B to C équipements techniques*
- *Animateur démonstrateur de vente*
- *Vendeur spécialisé*
- *Conseiller Commercial*
- *Vendeur-conseil*

Une poursuite d'études dans une autre formation au sein du Réseau Ducretet est possible

Dispositifs

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE, CPF…

Rentrées

Rentrées d'Automne (Octobre/Novembre)
Rentrées de Printemps (Mars/Avril)

Sites de formations

Paris, Lyon
et les écoles partenaires

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations, contactez le référent handicap de votre CFA

Programme de la formation

Assurer la relation clientèle et la gestion des services de l'entreprise dans un environnement omnicanal

- Prospecter en utilisant les différents canaux de communication, en analysant la zone de chalandise de l'entreprise
- Collecter et analyser les informations des leads clients afin d'identifier les prospects les plus prometteurs et les convertir
- Accueillir un prospect ou un client en adaptant la prise en charge en fonction de leur parcours omnicanal
- Gérer une demande de traitement de SAV en informant le client sur les initiatives éco-responsables de l'entreprise

Conseiller, démontrer et vendre des solutions et équipements techniques

- Réaliser la découverte des besoins du client en étudiant son environnement
- Conseiller, démontrer, argumenter une ou des solution(s) technologiques adaptée(s) au client et traiter les objections
- Construire une vente associée de services et équipements complémentaires
- Déclencher et finaliser la vente de la solution

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

- Gérer les stocks de l'activité commerciale en procédant à l'inventaire et en s'assurant de la qualité des produits afin d'anticiper les besoins d'approvisionnements
- Assurer une veille permanente sur les nouvelles technologies (produits et systèmes), les services et la concurrence
- Participer à la dynamique et la gestion commerciale de son univers marchand
- Analyser son activité et l'adapter en fonction de ses résultats

La formation V2C dans le détail

Certification préparée	Inscrite au répertoire national des certifications professionnelles - Fiche RNCP 39373 Code NSF 255w - Niveau 4 Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
Dispositifs	Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE, CPF...
Durée de la formation	420h au CFA - 1 050h en entreprise Rythme d'alternance : contactez le CFA de votre région
Pré-requis	Titre ou diplôme de niveau 4 ou équivalent De 16 à 29 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage A partir de 16 ans et à tout âge dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (en fonction du profil)
Rentrées	Rentrées d'Automne (Octobre/Novembre) Rentrées de Printemps (Mars/Avril)
Modalités d'évaluation	Examen final, dossier professionnel
Coût de la formation	9 500 € dans le cas d'un financement personnel En alternance, financement pris en charge par un OPCO de branche d'activités **L'apprenant et l'entreprise n'ont aucun reste à charge à régler**
Rémunération	L'apprenant est rémunéré selon les dispositions prévues par le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation
Sites de formation	Paris, Lyon et les écoles partenaires
Accessibilité	Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap Pour plus d'informations, contactez le référent handicap de votre CFA

Pourquoi choisir Ducretet ?

Nos écoles à taille humaine vous accueillent sur tout le territoire français. Vous êtes accompagnés par des formateurs experts, issus de l'environnement professionnel.

Nos campus sont équipés de salles et plateaux techniques pour reproduire au mieux les conditions réelles du terrain. Vous bénéficiez d'un suivi individualisé pour faciliter votre recherche d'emploi.

Depuis plus de 30 ans, nous travaillons en confiance avec des entreprises renommées et reconnues telles que Fnac-Darty, Boulanger, Conforama, Leroy Merlin, Orange, Free, Samsung, BSH, Schneider electric...

Renseignez-vous et inscrivez-vous sur > ducretet.net

La force d'un réseau

CFA DUCRETET ÎLE-DE-FRANCE
69/73 boulevard Victor Hugo,
93400 SAINT-OUEN-SUR-SEINE
contact@ducretet.net
01 47 30 74 30

CFA DUCRETET AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
2 Rue de la Démocratie 69200 VÉNISSIEUX
cfalyon@ducretet.net
04 72 50 50 00

NOS ÉCOLES PARTENAIRES
ecolespartenaires@ducretet.net
01 47 30 74 52