



CERTIFICATION PRÉPARÉE

Inscrite au répertoire national
des certifications professionnelles -
Fiche RNCP 39373
Code NSF 255W - Niveau 4
Délivré par le Réseau Ducretet

Possibilité de valider un ou
plusieurs blocs de compétences

CHIFFRES CLÉS

- 70% de pratique
- 89% de réussite aux examens
- 81,82% d'insertion professionnelle

DURÉE DE LA FORMATION

420 h au CFA -
1 050 h en entreprise

Rythme d'alternance :
contactez le CFA de votre région

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un CAP/BEP,
Niveau Bac toutes séries
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)

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL (V2C)

**Vendeur-Conseiller Commercial
en Equipements techniques**

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

LE MÉTIER

Consiste à vendre des produits techniques et spécialisés,
tout en accompagnant les clients dans le choix le mieux adapté à leurs
besoins

MISSIONS PRINCIPALES

- 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
- Assurer un suivi après vente
- Fidéliser en proposant des services supplémentaires

DÉBOUCHÉS

La formation débouche sur une insertion professionnelle dans les entreprises des domaines suivants : électroménager, électronique grand public, domotique, bricolage, service à la personne, santé/bien-être, maintien à domicile etc..

Les métiers :

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

Le parcours peut être complété par une formation de Manager d'unité marchande (niveau 5) qui permet de monter en compétences dans le domaine de la distribution des produits techniques

RENTRÉE

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année. Nous contacter pour étudier les possibilités d'entrée.

MODALITÉS D'EVALUATION

Contrôle continu, examen final, dossier professionnel

COÛT DE LA FORMATION

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

DISPOSITIFS

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

PUBLIC CONCERNÉ

Par la voie de l'apprentissage

Par la voie de la formation continue

LIEUX DE FORMATION

Paris, Lyon, Bordeaux

ACCESSIBILITÉ

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

Renseignez vous et inscrivez vous sur www.ducretet.net



PROGRAMME DE LA FORMATION

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

- Accueillir et prendre en charge un client en s'adaptant au flux magasin
- Identifier et analyser le besoin du client dans son parcours d'achat multicanal
- Assurer le suivi et la fidélisation du client dans le respect de la qualité de service
- Prendre en charge les litiges et les difficultés du client afin de lui apporter une solution adaptée

Conseiller et vendre des solutions en équipements de la maison connectée que ce soit en magasin, à distance ou à domicile

- Identifier et valider les besoins en termes d'usage exprimés ou non par le client
- Conseiller, démontrer, argumenter une ou des solution(s) technologique(s) 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 et participer à l'attractivité commerciale de son environnement

- Identifier les acteurs de la profession, leur rôle, leur fonctionnement et respecter le cadre réglementaire (consommation et environnement)
- Assurer une veille permanente sur les nouvelles technologies (produits et systèmes), les services et la concurrence
- Participer à la dynamique et à la gestion commerciale de son univers marchand

COMPÉTENCES

- Maintenir les normes et règles
- Faire un suivi des nouvelles technologies
- Convaincre, négocier et conclure une vente
- Ecouter les besoins des clients
- Adapter son discours commercial
- Organiser son approche commerciale
- Maîtriser les principes de bases du marketing

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