

BAC**ALT-
PRO****Negoventis**
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

DEVENEZ VENDEUR CONSEILLER EN MAGASIN OU MARQUE DE SPORT

Formation initiale, en alternance, formation continue, VAE, CIF

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un niveau V validé, niveau Baccalauréat ou 1 année d'expérience professionnelle dans le secteur commerce-distribution.

PROGRAMME

→ PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE

- Adopter un comportement professionnel
- Préparer ses ventes
- Conseiller et vendre
- Communiquer à l'écrit et à l'oral
- 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 des approvisionnements
- Respecter la réglementation des prix
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité
- Appliquer les règles 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 et ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation et sa rentabilité commerciale
- Gérer un conflit

→ SUIVI DE PROJET D'ENTREPRISE ET ÉVALUATION

- Suivi personnalisé pour concrétiser un projet professionnel
- Evaluation finale

→ SPÉCIFICITÉ DU MARCHÉ COMMERCE DU SPORT

- Appréhender le marché du sport et les différents modes de distribution
- Appréhender les concepts techniques, les innovations, les matériaux pour le cycle, glisse été, glisse hiver, sports collectifs...

PUBLIC

Etudiant, demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise

Sélection : Dossier de candidature avec tests et entretien

OBJECTIFS

Acquérir les compétences pour exercer le métier de vendeur conseiller en matériel de sport.

Devenir l'interlocuteur privilégié des clients d'un magasin de sport spécialisé ou généraliste, après avoir acquis une maîtrise sur la technicité des différents matériels de sport, les stratégies et objectifs commerciaux d'un magasin, ainsi que les réglementations du commerce.

DURÉE

1 an

DATE

Démarrage : nous consulter

FORMATION CONTINUE

- Pour les salariés possibilité de réduction de parcours

LES PLUS DE LA FORMATION

- Diplôme reconnu par l'Etat inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) - Niveau IV (Bac)
- Titre accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
- Expérience professionnelle en entreprise commerce du sport concrète par l'alternance
- Encadrement et suivi pédagogique adaptés à l'alternance
- Enseignement de qualité dispensé par des formateurs qualifiés (établissement certifié ISO)

MODALITES DE VALIDATION - VALIDATION DU « VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL »

Diplôme reconnu par l'Etat inscrit au Répertoire Nationale des Certifications Professionnelles (RNCP) - Niveau IV (équivalent Bac)

DÉBOUCHÉS – SECTEURS

- Magasin de sport spécialisé
- Grande surface spécialisée sport
- Marque de sport
- Evènementiel sportif

LE GROUPE ECOLE PRATIQUE EN QUELQUES MOTS :

- Une école de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence
- École Privée d'Enseignement Technique de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence
- Plus de 80 ans d'expérience
- Établissement certifié ISO 9001
- 90 formateurs experts : professeurs et intervenants
- 400 entreprises partenaires
- 400 apprenants en formation initiale, continue ou en alternance
- 18 000 diplômés très impliqués dans le tissu économique local
- 5 filières : finance et gestion / vente et négociation / informatique et numérique / Immobilière / gestion et organisation
- Plus de 5 000 m² de locaux, un réfectoire, une cour extérieure
- Un Bureau des Elèves

LES RÉSULTATS DU GEP (Toutes filières confondues) :

- Taux de réussite aux examens : 75 %
- Taux de placement en entreprise : 80 %
- Taux de satisfaction des entreprises : 85 %

LIEU

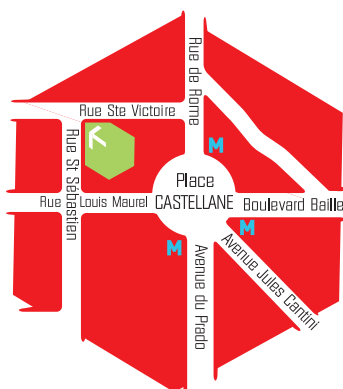
Groupe Ecole Pratique
1, rue Saint-Sébastien
13006 Marseille

En centre-ville de Marseille,
à proximité du Métro, Bus
et Tramway : station Castellane,
parking Castellane

TARIF

- Dans le cadre de l'alternance :
pour l'apprenant formation gratuite
et rémunérée selon votre âge sur
la base d'un pourcentage du SMIC.
Pour l'entreprise : coût à la charge
de l'OPCA de l'entreprise.

- Dans le cadre d'une convention
de stage « statut étudiant », le coût
est à la charge de l'étudiant (tarif
nous consulter).



Contact CCI Marseille Provence
1, rue St Sébastien | 13006 Marseille
+33 (0)4 91 14 26 80
gep@ccimp.com | www.groupe-ecolepratique.com
www.facebook.com/groupeecolepratique

