

## SPÉCIFICITÉS

Titre Professionnel reconnu par l'État - Niveau 4 (Bac)  
Enregistré au Répertoire National des Certifications  
Professionnelles (RNCP) : code 36865  
Titre délivré par le réseau Négoventis (CCI France)

## MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage

## PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Face à face pédagogique  
Évaluation en fin d'année  
Validation totale ou partielle par blocs de compétences.  
Formateurs titulaires d'un diplôme de niveau BAC+5  
dans le domaine enseigné ou d'un diplôme équivalent  
à celui enseigné avec une expérience professionnelle  
dans le métier de 2 ans sur les 10 dernières années

## PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus  
Accessible à un public en situation de handicap

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP)  
ou avoir mené une 2<sup>nd</sup> générale à son terme  
ou justifier d'une année d'expérience professionnelle  
dans le secteur commerce-distribution.

## MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier de candidature - Entretien de motivation

## DURÉE

12 mois - 420 heures minimum au CFA  
14 semaines de formation, alternance d'environ 1  
semaine par mois au CFA

## DÉBUT DE SESSION

Septembre

## LIEU DE FORMATION

Campus Formation CCI Drôme  
52-74 rue Barthélemy de Laffemas - 26000 VALENCE

## TARIF

Gratuit pour l'apprenti  
Employeurs du secteur privé : coût de la formation  
pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le  
coût validé par France Compétences (Sous réserve  
d'acceptation du dossier)  
Employeurs du secteur public : financement possible  
par le CNFPT

## CONTACT

☎ 04 75 75 70 41 - ✉ [contactcfa@drome.cci.fr](mailto:contactcfa@drome.cci.fr)



Des formations



## OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de former des futurs vendeurs et commerciaux, capables de vendre, négocier et gérer la relation client. Elle permet de développer des compétences relationnelles et commerciales et met également en avant la gestion d'un point de vente, l'accueil, la vente directe et l'animation commerciale.

## EMPLOIS VISÉS

Exemples de postes occupés : Commercial, employé de commerce, employé commercial, assistant de vente, conseiller de vente, chargé de prospection, vendeur spécialisé, vendeur conseil.

## PROGRAMME

### Bloc 1 - Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

Intégrer la culture de son entreprise.....	14h
Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles	7h
Préparer la prospection multicanale.....	28h
Mettre en œuvre la prospection multicanale .....	28h
Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal ....	21h
Animer l'expérience client .....	28h

### Bloc 2 - Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

Réceptionner et inventorier les produits.....	14h
Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité .....	14h
Valoriser les produits dans l'espace de vente .....	38,5h

### Bloc 3 - Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

Maîtriser son offre et ses objectifs.....	28h
Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal.....	73,5h
Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements.....	28h
Communiquer à l'oral.....	35h
Utiliser le traitement de texte et les tableurs.....	28h