CP VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL EN EQUIPEMENTS TECHNIQUES

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
ILE DE LA RÉUNION

CP VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL EN EQUIPEMENTS TECHNIQUES

Diplôme inscrit au RNCP
Réseau Ducretet
de Niveau 4

LES OBJECTIFS :

Le titulaire de la certification professionnelle "Vendeur conseiller commercial en équipements techniques" possède une double compétence : il est à la fois expert en gestion de point de vente et en développement commercial.
Il maîtrise les techniques de vente, de management d'équipe, et sait analyser les indicateurs de performance pour optimiser l'activité de son unité marchande.
En véritable chef d'orchestre, il veille à la satisfaction client par un accueil exemplaire, une expérience d'achat enrichissante, et une personnalisation des services proposés.
Il est capable de mettre en place des stratégies commerciales adaptées, de piloter les actions marketing, et de superviser les opérations pour garantir la rentabilité et l'efficacité du point de vente.

Réf P1 2025 30/04/25

Activités visées :

- Le développement et la gestion de la relation clientèle et des services de l'entreprise dans un environnement omnicanal
- L'identification des besoins, le conseil client et la réalisation des ventes de solutions et équipements techniques
- La mise en place d'une veille concurrentielle, technologique et réglementaire
- La gestion des stocks et des marchandises
- L'adaptation et l'amélioration des performances de l'activité commerciale

LES DÉBOUCHÉS :

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

SUITE DE PARCOURS :

Le parcours peut être complété par une formation de Manager d'Unité Marchande (MUM)

LES +++ DE LA FORMATION :

- Magasin école
- Accès possible à l'internat, la restauration
- Aide au petit équipement, permis de conduire....

CMA FORMATION

Centre de Formation de Sainte-Clotilde
0262 28 18 30

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat est inscrite auprès de la Préfecture sous le n° d'existence 98 97 022 98 97

Gérer des demandes de SAV
Conseiller le client
Déclencher l'acte d'achat

CP Vendeur conseiller commercial en équipements techniques

NIVEAU 4

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Contrat d'apprentissage : Jeunes âgés de 16 à 29 ans
Contrat de professionnalisation : à partir de 18 ans
Formation continue : Chef d'entreprise, Conjoint, Salarié et Demandeur d'emploi

CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau Bac toutes séries (ou équivalent)

EQUILALENCES PASSERELLES

Pas d'équivalence
Passerelle : pas de passerelle

MODALITES ET DÉLAIS D'ACCÈS

Entrée possible tout au long de l'année pour une entrée en formation principalement en aout ou en septembre. Intégration en formation dans les trois mois du début du contrat d'apprentissage.
Admission sur dossier et possibilité d'entretien

PIÈCES À FOURNIR LORS DE L'INSCRIPTION

Dossier de candidature complété
Copie de la pièce d'identité
Curriculum vitae et lettre de motivation

TARIFS

Contrat en alternance : prise en charge selon les coûts définis par l'OPCO de l'entreprise formatrice.
Stagiaires de la formation professionnelle : prise en charge possible en fonction du statut et des droits acquis.
Coût de la formation : nous consulter pour devis

VOS CONTACTS AU SERVICE APPRENTISSAGE

Saint-Denis : 0262 21 04 35 Saint-Pierre : 0262 96 12 40
Saint-Paul : 0262 45 52 52 Saint-André : 0262 46 62 00

CONTENU PÉDAGOGIQUE

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Assurer la relation clientèle et la gestion des services de l'entreprise dans un environnement omnicanal
- Conseiller, démontrer et vendre des solutions et équipements techniques
- Optimiser son activité en contribuant à l'attractivité et à la dynamique commerciale de son entreprise

DURÉE

1 an, adaptation selon profil

MODALITES

Présentiel 1 semaine sur 3 en centre de formation

MODALITE D'EVALUATION ET CONDITIONS DE DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

- Exercices pratiques
- Simulations
- Jeux de rôle
- QCM
- Epreuves écrites
- Etudes de cas
- Mise en situation professionnelle
- Soutenance d'un dossier professionnel via un entretien technique

MOYENS ET MÉTHODES MOBILISEES

Accompagnement individualisé
Mise en situation de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
Livret d'alternance ; Visite en entreprise
Moyens techniques : salles de formation, salle informatique, plateaux techniques, magasin école
Encadrement : formation encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise

Accueil et handicap
Pour toute demande relative à des besoins spécifiques notre référent handicap est à votre disposition.