

VENDEUR

CONSEILLER COMMERCIAL

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT
(NIVEAU IV - ÉQUIVALENT BAC)
INSCRIT AU RÉPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES



LE CADRE DE L'ACTIVITÉ

► **Dans le commerce de détail**, le Vendeur Conseiller Commercial :

- ◆ **Accueille** les clients et **vend** les produits du magasin
- ◆ **Informe** la clientèle et prend en charge ses demandes
- ◆ **S'occupe de l'étiquetage** des produits, de leur **agencement dans les rayons** et de l'**approvisionnement** des stocks

► **Dans une entreprise de services**, le Vendeur Conseiller Commercial :

- ◆ **Recherche** de nouveaux clients
- ◆ **Décroche** de nouveaux contrats
- ◆ **Fidélise** les clients et assure les suivis

Il doit acquérir une bonne connaissance de ses produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux ses clients ou futurs clients

LES ENTREPRISES

Une formation en alternance et un diplôme national développé par les CCI

- ◆ **Une formation partagée** par l'entreprise et le centre de formation au travers de :
 - L'évaluation de l'apprenant
 - La transmission des savoir-faire
 - Une mise en relation des apprenants et des entreprises en adéquation avec les besoins et les profils des candidats
 - Une préparation aux entretiens, cv, coaching
- ◆ **Une formation reconnue** par l'État
- ◆ **Un montage de contrat** et un suivi des dossiers
- ◆ **Un suivi des apprenants**

PUBLIC CIBLE

PUBLIC

- ◆ **Jeunes**
- ◆ **Demandeurs d'emploi**

DURÉE

1 an

Formation en **alternance**

2 semaines sur 3 en entreprise

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un CAP validé, avoir mené à son terme une première ou terminale posséder une expérience professionnelle d'un an dans le secteur ou 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité

LES MÉTIERS

- ◆ Vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseil
- ◆ Commercial, chargé de prospection
- ◆ Conseiller de vente, Téléconseiller, téléprospecteur
- ◆ Technico-commercial
- ◆ Assistant commercial



LE CENTRE DE FORMATION

**ICS INSTITUT DE FORMATION
DES MÉTIERS DU COMMERCE
ET DES SERVICES,
ÉCOLE DE LA CCI**

- ◆ Des petits groupes, maximum 15 personnes
- ◆ Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation
- ◆ Des projets adaptés aux besoins

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

PRENDRE EN COMPTE SON **ENVIRONNEMENT**

- ◆ Marketing stratégique : situer son entreprise sur le marché
- ◆ Économie d'entreprise : appréhender le fonctionnement de son entreprise
- ◆ Droit du travail : identifier ses droits et ses devoirs

METTRE EN PLACE LES **CONDITIONS FAVORABLES À LA VENTE**

- ◆ Organisation commerciale
- ◆ Marketing opérationnel
- ◆ Merchandising : implantation et valorisation des produits/services - Application à l'environnement internet
- ◆ Gestion des flux et approvisionnement
- ◆ Cadre juridique de la vente
- ◆ Respect des normes hygiène et sécurité

CONSEILLER ET VENDRE

- ◆ Communication interpersonnelle et développement personnel
- ◆ Conduite d'entretiens de vente en face à face et à distance
- ◆ Calculs commerciaux

INFORMATIQUE

- ◆ TIC : Excel, Word, PowerPoint
- ◆ Outils de contact prospection

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage
Tél. : 04 93 13 74 51
Immeuble Nice Premium
1 bd Maurice Slama - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr



un réseau



un établissement



GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

GÉNÉRALISTE OU DISTRIBUTION

OBTENIR UN : **BAC+2** (NIVEAU III)
DIPLOME INSCRIT AU RÉPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LE CADRE DE L'ACTIVITÉ

➤ **Le champ d'intervention** du Gestionnaire d'Unité Commerciale se situe dans 3 domaines d'activités :

- ◆ Vente - Commerce
- ◆ Gestion administrative et financière
- ◆ Management opérationnel

➤ **Il évolue**, soit :

- ◆ Dans une surface de vente (du commerce de détail à la grande distribution)
- ◆ Au sein d'un service commercial sédentaire d'une entreprise

LES ENTREPRISES

Une formation en alternance et un diplôme national développé par les CCI

- ◆ **Une formation partagée** par l'entreprise et le centre de formation au travers de :
 - L'évaluation de l'apprenant
 - La transmission des savoir-faire
 - Une mise en relation des apprenants et des entreprises en adéquation avec les besoins et les profils des candidats
 - Une préparation aux entretiens, cv, coaching
- ◆ **Une formation reconnue** par l'État
- ◆ **Un montage de contrat** et un suivi des dossiers
- ◆ **Un suivi des apprenants**

PUBLIC CIBLE

PUBLIC

- ◆ Jeunes
- ◆ Demandeurs d'emploi

DURÉE

2 ans

Formation en **alternance**
2 semaines sur 3 en entreprise

PRÉ- REQUIS

Être titulaire d'un BAC ou d'un titre homologué de niveau IV ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur

LES MÉTIERS

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale :

- ◆ **Anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit** (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/ PME)
- ◆ **Assure la commercialisation de biens et/ ou services**
- ◆ **Veille à la gestion des flux et à la qualité du service client**

À terme, selon le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il pourra être amené à manager une équipe, créer ou développer un centre de profit

- ◆ **Manager adjoint**
- ◆ **Chef de rayon**



LE CENTRE DE FORMATION

**ICS INSTITUT DE FORMATION
DES MÉTIERS DU COMMERCE
ET DES SERVICES,
ÉCOLE DE LA CCI**

- ◆ Des petits groupes, maximum 15 personnes
- ◆ Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation
- ◆ Des projets adaptés aux besoins

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

CONTRIBUER A LA **GESTION ET AU DEVELOPPEMENT** D'UN **CENTRE DE PROFIT**

- ◆ Conduite de Projet - Marketing stratégique - Droit des sociétés
- ◆ Sensibilisation à la qualité - Marketing opérationnel
- ◆ Bases de comptabilité générale - Outils et contrôle de gestion

GÉRER ET COMMERCIALISER DES PRODUITS ET/OU DES SERVICES DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION LIÉE AU SECTEUR

- ◆ Techniques de vente et négociation - Commerce - Droit commercial - Communication interpersonnelle
- ◆ Calculs commerciaux et gestion de stock
- ◆ Anglais

PARTICIPER À L'**ENCADREMENT ET À LA GESTION DU PERSONNEL**

- ◆ Management et recrutement - Gestion administrative
- ◆ Communication managériale
- ◆ Droit du travail - Coûts salariaux

OPTION : DISTRIBUTION

- ◆ Circuits de distribution - Réception et stockage des marchandises - Merchandising
- ◆ Réglementation commerciale

INFORMATIQUE

- ◆ Application aux activités commerciales (Windows, Outlook, Internet)
- ◆ Application à la gestion (Excel)
- ◆ Application à la rédaction de rapports (Word)
- ◆ Réalisation de support d'animation (PowerPoint)

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage
Tél. : 04 93 13 74 51
Immeuble Nice Premium
1 bd Maurice Slama - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr



un réseau



un établissement



RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION

OBTENIR UN : **BAC+3** (NIVEAU II)
DIPLOME INSCRIT AU REPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LE CADRE DE L'ACTIVITÉ

- **Le champ d'intervention** du Responsable Manager de la Distribution se situe dans 3 domaines d'activités :
 - ◆ Développement de stratégies innovantes
 - ◆ Gestion administrative et financière
 - ◆ Management opérationnel
- **Il évolue**, soit:
 - ◆ Dans la **grande distribution**
 - ◆ Au sein d'un **service commercial** sédentaire d'une entreprise

LES ENTREPRISES

Une formation en alternance et un diplôme national développé par les CCI

- ◆ **Une formation partagée** par l'entreprise et le centre de formation au travers de :
 - L'évaluation de l'apprenant
 - La transmission des savoir-faire
 - Une mise en relation des apprenants et des entreprises en adéquation avec les besoins et les profils des candidats
 - Une préparation aux entretiens, cv, coaching
- ◆ **Une formation reconnue** par l'État
- ◆ **Un montage de contrat** et un suivi des dossiers
- ◆ **Un suivi des apprenants**

PUBLIC CIBLE

PUBLIC

- ◆ **Jeunes**
- ◆ **Demandeurs d'emploi**

DURÉE

1 an

Formation en **alternance**
2 semaines sur 3 en entreprise

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un BAC +2 ou d'un titre homologué de niveau III ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur

LES MÉTIERS

Au quotidien, il s'agit de :

- ◆ **Venir en appui au manager de la structure**

À terme, selon le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il devra manager une équipe, créer ou développer un centre de profit



LE CENTRE DE FORMATION

**ICS INSTITUT DE FORMATION
DES MÉTIERS DU COMMERCE
ET DES SERVICES,
ÉCOLE DE LA CCI**

- ◆ Des petits groupes, maximum 15 personnes
- ◆ Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation
- ◆ Des projets adaptés aux besoins

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage

Tél. : 04 93 13 74 51

Immeuble Nice Premium
1 bd Maurice Slama - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr



un réseau



un établissement



LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

DÉCLINER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE SON POINT DE VENTE EN PLAN D' ACTIONS

- ◆ Réaliser un diagnostic externe en vue d'optimiser la stratégie de son point de vente
- ◆ Conduire un diagnostic interne et évaluer le potentiel commercial de son point de vente
- ◆ Élaborer un plan d'actions commerciales à partir de la stratégie et des objectifs arrêtés par ou avec sa direction

MANAGER ET AFFIRMER SON LEADERSHIP AU QUOTIDIEN DANS LA DISTRIBUTION

- ◆ Animer son équipe au quotidien, dans le respect de la politique RH de l'entreprise et des obligations liées à la législation sociale
- ◆ Constituer et/ou compléter son équipe
- ◆ Suivre et évaluer les résultats commerciaux de son entité commerciale et mettre en place, le cas échéant, des actions correctives
- ◆ Communiquer avec les différents interlocuteurs de son entité de travail dans le cadre de ses fonctions
- ◆ Communiquer à l'externe pour représenter son point de vente

DÉVELOPPER / CONDUIRE DES PROJETS FAVORISANT LES PRATIQUES ET STRATÉGIES INNOVANTES

- ◆ Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- ◆ Traduire une idée commerciale novatrice en projet réalisable et rentable pour le point de vente
- ◆ Constituer, animer un groupe projet multi acteurs
- ◆ Coordonner et suivre la réalisation du projet commercial, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

DÉVELOPPER DES MISSIONS MANAGÉRIALES EN MILIEU PROFESSIONNEL

PILOTER UN PROJET ET FAVORISER LES PRATIQUES INNOVANTES

INFORMATIQUE

- ◆ Application aux activités commerciales (Windows, Outlook, Internet, PowerPoint)
- ◆ Application à la gestion (Excel)
- ◆ Application à la rédaction de rapports (Word)

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBTENIR UN : **BAC+3** (NIVEAU II)
TITRE INSCRIT AU RÉPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LE CHAMPS D'INTERVENTION

DU RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

- ◆ Le commercial travaille au sein d'une entreprise quel que soit le secteur d'activité
- ◆ Rattaché hiérarchiquement au responsable commercial, il développe et gère un portefeuille clients en toute autonomie. Il conduit des situations de négociations croissantes
- ◆ Il manage le développement commercial de son activité et participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

LES ENTREPRISES

Une formation en alternance et un diplôme national développé par les CCI

- ◆ **Une formation partagée** par l'entreprise et le centre de formation au travers de :
 - L'évaluation de l'apprenant
 - La transmission des savoir-faire
 - Une mise en relation des apprenants et des entreprises en adéquation avec les besoins et les profils des candidats
 - Une préparation aux entretiens, cv, coaching
- ◆ **Une formation reconnue** par l'État
- ◆ **Un montage de contrat** et un suivi des dossiers
- ◆ **Un suivi des apprenants**

PUBLIC CIBLE

PUBLIC

- ◆ Jeunes
- ◆ Demandeurs d'emploi

DURÉE

1 an

Formation en **alternance**

2 semaines sur 3 en entreprise

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un BAC +2 ou d'un titre homologué de niveau III ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur

LES MÉTIERS

- ◆ Responsable commercial
- ◆ Manager de clientèle
- ◆ Développeur commercial
- ◆ Chargé d'affaires
- ◆ Technico-commercial
- ◆ Responsable grands comptes
- ◆ Responsable de centre de profit

Le Manager Commercial travaille dans des secteurs variés tels que les services aux entreprises, les activités financières et immobilières, l'industrie, les transports...



LE CENTRE DE FORMATION

**ICS INSTITUT DE FORMATION
DES MÉTIERS DU COMMERCE
ET DES SERVICES,
ÉCOLE DE LA CCI**

- ◆ Des petits groupes, maximum 15 personnes
- ◆ Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation
- ◆ Des projets adaptés aux besoins

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

CONTRIBUER A L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- ◆ Assurer une veille stratégique du marché
- ◆ Concevoir des offres commerciales
- ◆ Élaborer les plans d'actions commerciales

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITÉ

- ◆ Participer à la gestion financière d'un centre de profit
- ◆ Conduire des projets de développement
- ◆ Développer son activité
- ◆ Utiliser les techniques d'information et de communication

MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

- ◆ Maîtriser la complexité des processus d'achat et la relation client
- ◆ Préparer et conduire une négociation complexe
- ◆ Prospecter
- ◆ Fidéliser et développer sa clientèle

MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

- ◆ Participer à la gestion du personnel et des compétences
- ◆ Intégrer les concepts Qualité et Développement Durable dans ses pratiques managériales
- ◆ Manager, optimiser les performances individuelles et collectives
- ◆ Développer son leadership et son efficacité personnelle

INFORMATIQUE

- ◆ Application aux activités commerciales (Windows, Outlook, Internet)
- ◆ Application à la gestion (Excel)
- ◆ Application à la rédaction de rapports (Word)

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage

Tél. : 04 93 13 74 51

Immeuble Nice Premium
1 bd Maurice Slama - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr



un réseau



un établissement



RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

BANQUE - ASSURANCE

OBTENIR UN : **BAC+3** (NIVEAU II)
DIPLOME INSCRIT AU REPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LE CADRE DE L'ACTIVITÉ

OPTION BANQUE/ASSURANCE

- ◆ Le chargé de clientèle particulier travaille en agence
- ◆ Il est rattaché hiérarchiquement au responsable du marché des particuliers de l'agence qui peut être le responsable de l'agence si l'unité est petite
- ◆ Le chargé de clientèle, en agence, commercialise des biens et services pour une clientèle de particuliers
- ◆ Il est un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque
- ◆ A l'écoute de ses besoins, il le conseille sur les produits et services pour répondre au mieux de ses attentes
- ◆ Le chargé de clientèle est rattaché hiérarchiquement au responsable du marché des particuliers de l'agence ou au responsable de l'agence (si l'unité est petite)

LES ENTREPRISES

Une formation en alternance et un diplôme national développé par les CCI

- ◆ **Une formation partagée** par l'entreprise et le centre de formation au travers de :
 - L'évaluation de l'apprenant
 - La transmission des savoir-faire
 - Une mise en relation des apprenants et des entreprises en adéquation avec les besoins et les profils des candidats
 - Une préparation aux entretiens, cv, coaching
- ◆ **Une formation reconnue** par l'État
- ◆ **Un montage de contrat** et un suivi des dossiers
- ◆ **Un suivi des apprenants**

PUBLIC CIBLE

PUBLIC

- ◆ Jeunes
- ◆ Demandeurs d'emploi

DURÉE

1 an

Formation en **alternance**

2 semaines sur 4 en entreprise

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un BAC +2 ou d'un titre homologué de niveau III ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur

LES MÉTIERS

- ◆ Conseiller clientèle particuliers
- ◆ Conseiller assurance
- ◆ Chargé de développement clientèle particuliers
- ◆ Conseiller à distance

**PARTENARIAT AVEC LE CENTRE DE FORMATION
DE LA PROFESSION BANCAIRE ÉCOLE
SUPÉRIEURE DE LA BANQUE**
qui assure une partie des enseignements



L'École supérieure de la banque



LE CENTRE DE FORMATION

**ICS INSTITUT DE FORMATION
DES MÉTIERS DU COMMERCE
ET DES SERVICES,
ÉCOLE DE LA CCI**

- ◆ Des petits groupes, maximum 15 personnes
- ◆ Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation
- ◆ Des projets adaptés aux besoins

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

GÉNÉRAL

- ◆ Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit
- ◆ Gérer et commercialiser des produits ou des services dans le respect de la réglementation
- ◆ Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel
- ◆ Développer sa maîtrise professionnelle

OPTION ASSURANCE

- ◆ Découverte du client par la prise en compte de son environnement
- ◆ Construction de solutions en assurance
- ◆ Commercialisation de l'assurance fondée sur le respect des obligations d'information et le devoir de conseil - La protection du consommateur-assuré

OPTION BANQUE

- ◆ Clients et compte de dépôt
- ◆ Produits bancaires et non bancaires d'épargne
- ◆ Prévention et gestion des risques
- ◆ Crédit aux particuliers
- ◆ Approche patrimoniale du client
- ◆ Produits financiers

INFORMATIQUE

- ◆ Application aux activités commerciales (Windows, Outlook, Internet)
- ◆ Application à la gestion (Excel)
- ◆ Application à la rédaction de rapports (Word)

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage

Tél. : 04 93 13 74 51

Immeuble Nice Premium
1 bd Maurice Slama - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr



un réseau



un établissement

