



Développez vos talents de vendeur

Fonctions dans l'entreprise

- Vendeur en magasin
- Employé commercial
- Vendeur à domicile
- Téléconseiller
- Assistant commercial

Programme de la formation

- Prendre en compte son environnement : marketing, économie d'entreprise, droit du travail
- Mettre en place les conditions favorables à la vente : gestion de stock et approvisionnement, merchandising, prospection téléphonique, droit social
- Conseiller et vendre : communication, techniques de vente en face à face et au téléphone, calculs commerciaux

Publics

Jeunes et demandeurs d'emploi titulaires au minimum d'un niveau seconde ou CAP-BEP validé ou d'une expérience professionnelle. Le profil du candidat sera étudié à partir du dossier de candidature et des épreuves de sélection.

Pédagogie

- Formateurs spécialisés
- Formation en prise directe avec la réalité des postes occupés
- Nombreuses mises en situation et applications en lien avec les missions menées en entreprise

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL H/F

Diplôme reconnu par l'Etat de niveau IV – Bac
en contrat de professionnalisation

Rythme de l'alternance

- 4 journées par semaine en entreprise et 1 journée au centre de formation
- 5 semaines au centre de formation en dehors des périodes de forte activité commerciale (soldes, Noël...)

Statut et rémunération

Le salarié est rémunéré par l'employeur pour le temps passé en entreprise et en formation en fonction de son âge :

- Moins de 21 ans : 55% SMIC (ou convention collective)
- De 21 à 25 ans : 70% SMIC (ou convention collective)
- Plus de 26 ans : SMIC
(+ 10% pour les titulaires d'un bac technique ou plus)

Avantages entreprise

- Allègement de charges patronales dans le cadre de la loi Fillon
- Prise en charge du coût de la formation par l'Organisme Collecteur Agréé dont dépend l'entreprise
- Possibilité d'une aide à la fonction tutorale d'environ 1300 € versée à l'entreprise selon l'OPCA
- Possibilité de faire travailler le groupe en formation sur vos projets de conception de vitrines, prospection, réimplantation de rayon...
- Rendez-vous personnalisé pour étudier vos besoins
- Accompagnement de l'entreprise et du candidat