



## 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