

## LES AVANTAGES

Étudier à Campus Centre, c'est bénéficier :

- ↘ **de classes à effectifs réduits** : 15/20 stagiaires par section pour un travail individualisé,
- ↘ **d'une salle dédiée** à la formation équipée de PC performants et adaptée au travail de groupe,
- ↘ **d'une équipe de formateurs** issus du monde de l'entreprise pour vous aider à progresser.

Un accompagnement continu aux techniques de recherche d'emploi ainsi qu' au **stage en entreprise** et l'inscription automatique sur la **plateforme sésame-emploi** permettent à la plupart de nos diplômés de s'insérer rapidement dans le monde du travail.

## COMMENT FINANCER VOTRE FORMATION ?

Selon votre situation et votre statut, le **coût pédagogique de la formation** peut être pris en charge en totalité ou partiellement par :

- ↘ le **Conseil Régional** Centre Val-de-Loire,
- ↘ le **Pôle Emploi** par l'intermédiaire d'une AIF,
- ↘ si aucune de ces solutions n'est accessible, nous étudions avec vous **d'autres possibilités**.

Dans la plupart des cas, la formation permet également de **percevoir une rémunération** dont le montant dépend de votre situation individuelle.

Consultez-nous !

## COMMENT S'INSCRIRE ?

-  1 Se connecter sur le site internet de l'école [www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr) et remplir le formulaire de demande de dossier de candidature ou vous adresser directement à l'accueil de Campus Centre pour retirer le dossier
-  2 Déposer le dossier complet à l'accueil de Campus Centre
-  3 Nous vous contacterons très vite pour un entretien de recrutement

Formation Professionnelle  
Diplômante

## Se former au métier de Vendeur Conseiller Commercial

Titre inscrit au RNCP  
Niveau IV (BAC)



Maquette graphique : Service Communication CCI Indre - © Adobe Stock - Novembre 2018 - Document non contractuel

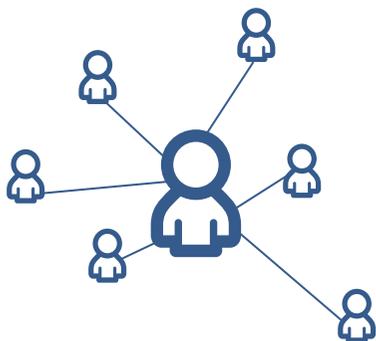
Campus Centre CCI Indre  
16 place Saint Cyran  
36000 Châteauroux  
candidature.formation@indre.cci.fr  
02 54 53 52 00  
[www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)



## LES OBJECTIFS

Le cursus VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL vise à former des commerciaux opérationnels maîtrisant l'ensemble des techniques de la vente sédentaire, capables de :

- **Mettre en œuvre les conditions favorables à la vente** dans un contexte de vente en face à face et/ou de vente à distance
- **Maîtriser leur organisation commerciale** et les outils bureautiques / informatiques nécessaires à leur activité.



## PUBLICS CONCERNÉS

La formation VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL s'adresse aux titulaires d'un **diplôme de niveau V** (CAP/BEP) ou aux personnes justifiant d'une **expérience dans la vente**.

Elle est accessible :

- Aux **salariés en CDI, CDD ou intérimaires**
- Aux **demandeurs d'emploi**
- A titre **individuel**  
(formation payante : nous consulter)

## LA FORMATION

### ORGANISATION

- Parcours complet de **27 semaines** (dont 10 semaines de stage en entreprise)
- **Durée modulable** selon statut et positionnement
- Rythme des cours : **35 heures par semaine**
- Date : **du mois de septembre à avril**

### ENSEIGNEMENTS

Matières	Volume horaire
Bloc A : Promouvoir, conseiller et vendre	224 h
Bloc B : Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente	108 h
Bloc C : Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme	63 h
Bloc D : Réaliser des actions de prospection	107 h
Compétences transversales	128 h
Stage pratique en entreprise	315 h
Volume horaire total	945 h

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Dépôt d'un **dossier de candidature**
- Convocation pour des **tests de sélection** (maths, français, simulation d'entretien de vente)
- **Entretien** de motivation

## LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du titre VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL exercera en priorité les fonctions suivantes :

- **Vendeur conseil en point de vente traditionnel** quelque soit le secteur d'activité (prêt-à-porter, alimentation, culture...)
- **Gestionnaire de rayon en grande distribution** (alimentaire, décoration, bricolage, jardinerie...)
- **Télévendeur ou téléconseiller** (principalement en centre d'appels)

Après quelques années d'expérience, le Vendeur Conseiller Commercial pourra, selon les cas, évoluer...

Certains profils particuliers possédant une expérience professionnelle spécifique ou une qualification technique pourront accéder à des postes de :

- **Technico-commercial** (second œuvre du bâtiment...)
- **Vendeur** en concession automobile
- **Agent d'accueil** en agence bancaire, dans les assurances ou l'immobilier.

La vente est l'un des rares domaines où **tout est encore possible** pour des individus motivés et courageux.