

Vendeur Conseiller Commercial vins et spiritueux

OBJECTIFS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Former et accompagner de futurs vendeurs et commerciaux dans le domaine des vins et spiritueux : vendeur en caveau, commercial itinérant, conseiller commercial en oenotourisme...

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Recrutement sur dossier + entretien collectif + entretien individuel (nombre de places limité).

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Demandeur d'emploi titulaire d'un niveau CAP/BEP ou seconde menée à son terme ou 1 an d'expérience professionnelle.

Potentiel commercial, ouverture d'esprit, goût du challenge, flexibilité et pluridisciplinarité sont les atouts de ceux qui réussissent.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+2 dans le domaine de la vente et du commerce.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour les demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi et bénéficiant d'une prescription (Prise en charge par la région Bourgogne-Franche-Comté).

Autre statut possible : Salarié en congé formation, demandeur d'emploi en CSP, auto-financement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury.

En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Vendeur Conseiller Commercial, inscrit au RNCP niveau 4 n°23932 Arrêté du 08/12/2017, JO du 21/12/2017), CCI France Réseau Negoventis. Pas d'équivalence spécifique.



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Beaune



Fabienne PERROT
f.perrot@mdb.cci.fr
03 80 25 94 50



PROGRAMME (1 134 H)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

735 heures de formation en centre + **399 heures** de stage obligatoire en entreprise.

Promouvoir, conseiller et vendre

Techniques de vente
Calculs commerciaux
Communication et développement personnel.

Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente

Approvisionnements
Merchandising
Hygiène & Sécurité
Cadre juridique de la vente.

Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme

Appels entrants/sortants.

Réaliser des actions de prospection

Outils de contact et de prospection téléphonique
Marketing direct
Organisation commerciale
Rentabilité commerciale

Module spécifique

Viticulture
Vinification
Dégustation
Oenologie

Taux de réussite 2021 : 100 %