

Formation en 1 an de niveau IV, équivalent au BAC PRO

Programme

La formation est validée par le diplôme consulaire, reconnu par l'état, inscrit au répertoire des certifications professionnelles de niveau IV.

NEGOVENTIS propose des formations adaptées au marché, quel que soit l'âge et le niveau initial des apprenants. Les formations du réseau s'adressent aux salariés, aux demandeurs d'emploi, aux apprentis.

L'examen portera sur le contrôle des connaissances **technologiques et professionnelles** :
(cas pratique à traiter à l'écrit + soutenance dossier à l'oral)

- Marketing
- Economie d'entreprise
- Droit du travail
- Technologie de l'Information et de la Communication (TIC)
- Gestion des flux et approvisionnement
- Implantation et valorisation des produits/services
- Hygiène et sécurité
- Cadre juridique de la vente
- Organisation commerciale
- Techniques et outils de vente
- Outils de contact et prospection
- Calculs commerciaux
- Communication

100 %
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN EN 2015

Profil requis

- ❖ Bonne présentation et élocution
- ❖ Aimer communiquer et savoir écouter
- ❖ Être actif, dynamique, enthousiaste
- ❖ Capacités à travailler en équipe
- ❖ Avoir un esprit vendeur

Rythme de l'alternance

La formation est dispensée par une équipe pédagogique à la **CCI de Koné** et par un Maître d'apprentissage en entreprise.

Rythme de l'alternance : **2,5 semaines en entreprise et ½ semaine en cours.**

Nombres d'heures de cours prévues sur l'année :

- 452 heures pour les apprentis (dont 20 heures de remise à niveau Mathématiques et Français)
- 432 heures pour les salariés des entreprises

Conditions d'admission

Pour le public jeune (entre 16 et 25 ans) : être titulaire d'un Niveau V (CAP, BEP...)

Pour le public adulte : 1 an d'expérience dans le secteur de la vente ou 2 ans d'expérience dans tous domaines d'activité.
(Possibilité d'intégrer des salariés déjà en entreprise)

- Retrait et dépôt des dossiers d'inscription à la CCI Koné
- Passer des tests écrits de positionnement : (français, mathématiques)
- Entretien de motivation avec un conseiller du CFA
- Établir le contrat avec entreprise
- Début des cours en mai 2017.

POUR S'INSCRIRE
se présenter à la **CCI de KONÉ**
muni d'une pièce d'identité

44 Lotissement industriel- PONT BLANC
98 860 - KONÉ
Téléphone : 42 68 20
j.baud@cci-formation.nc

www.apprentissage.nc



EMPLOYÉ(E) DE VENTE

Il ou elle pourra assister un commerçant, un responsable de magasin ou encore un responsable de rayon dans la grande distribution. Les emplois qui lui seront prioritairement accessibles relèvent de l'attaché commercial, du technicien de vente ou encore du responsable de rayon.

Missions

PARTICIPER À L'APPROVISIONNEMENT

Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes.

PARTICIPER À L'ANIMATION DE LA SURFACE DE VENTE

Adapter le plan d'implantation des articles selon les opérations commerciales et contrôler la mise en rayon.

VENDRE, CONSEILLER, FIDÉLISER LE CLIENT.

Être capable en face à face, à distance, en magasin, sur show-room, de conseiller un prospect ou un client, de remporter une vente en discernant ses besoins et ses motivations et en déployant les techniques de vente adaptées.

ASSURER LA GESTION COMMERCIALE

Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements.



Débouchés

- ❖ Vendeur
- ❖ Assistant commercial
- ❖ Téléconseiller
- ❖ Adjoint au responsable de rayon
- ❖ Responsable / chef de rayon

33 %
D'INSERTION
 PROFESSIONNELLE EN 2015

Statut de l'apprenti

- ❖ Salarié en contrat d'apprentissage ou en contrat de qualification
- ❖ Rémunéré par l'employeur suivant le barème en vigueur
- ❖ Salaire totalement exonéré des charges patronales
- ❖ Couverture sociale CAFAT prise en charge par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie