

FORMATION

CONSEILLER ET VENDRE

BAC PRO – Métiers du commerce et de la vente – Bloc 1 : Conseiller et vendre

Le programme pour devenir un excellent négociateur



OBJECTIFS :

- Comprendre les bases de la vente et du conseil.
- Maîtriser les produits et services pour mieux conseiller les clients.
- Acquérir les techniques de vente efficaces omnicanale.
- Développer des compétences en communication pour une relation client de qualité.
- Savoir négocier efficacement avec les clients.
- Utiliser les outils numériques pour optimiser la vente.
- Assurer un service après-vente de qualité et fidéliser les clients.
- Améliorer les compétences personnelles et professionnelles.

PUBLIC :

Tout public

PREREQUIS :

Connexion internet
Ordinateur/Tablette/
Smartphone

EVALUATION :

Evaluations formatives
durant la formation.

DUREE :

20 heures en E-learning
Jusqu'à 4 heures de cours particuliers
Accès à la plateforme : 2 mois

DÉLAIS :

14 jours ouvrables

SANCTION :

Attestation de réussite en fin de formation
Prépare à la certification : [RNCP38399BC01](#) -BAC PRO - Métiers
du commerce et de la vente - Bloc 1 : Conseiller et vendre



Prenez [contact](#) avec nous pour étudier les possibilités d'accessibilité. Voir coordonnées en page 1

Tarif : 1290€

Module 1 : Introduction à la Vente et au Conseil

- Présentation du métier de conseiller vendeur.
- Les enjeux et les défis du conseil et de la vente.
- Les compétences clés d'un bon conseiller vendeur.

Module 2 : Connaissance des Produits et Services

- Analyse des caractéristiques et des avantages des produits/services.
- Techniques de veille et de mise à jour des connaissances produits.
- Études de cas : Veille commerciale

Module 3 : Techniques de Vente

- Les étapes de la vente : de la prospection à la conclusion.
- Techniques d'argumentation et de persuasion.
- Gestion des objections et conclusion de la vente.
- Mise en situation orale et écrite

Module 4 : Communication et Relation Client

- Les fondamentaux de la communication interpersonnelle.
- Techniques d'écoute active et de questionnement.
- La gestion des émotions et des situations difficiles.

Module 5 : Négociation Commerciale

- Les principes de base de la négociation.
- Stratégies et techniques de négociation.

Module 6 : Digitalisation de la Vente

- Les outils digitaux au service de la vente (CRM, réseaux sociaux, e-commerce).
- Stratégies de vente en ligne.

Module 7 : Service Après-Vente et Fidélisation

- Les enjeux du service après-vente.
- Techniques de fidélisation des clients.
- Gestion des réclamations et des retours.

Module 8 : Développement Personnel et Professionnel

- Gestion du temps et des priorités.
- Développement des compétences en leadership.
- Formation continue et veille professionnelle.



Méthode pédagogique :

Vous aurez un accès personnel à la plateforme d'apprentissage en ligne, accessible à tout moment depuis un Ordinateur/Tablette/Smartphone. Ce portail inclut :

- **Contenus de cours** : des cours en ligne régulièrement mis à jour, accompagnés de vidéos et d'audios disponibles en streaming, fiches de révision téléchargeables, assistant IA intégré à la formation...
- **Exercices d'évaluation** : QCM, études de cas et simulations de situations professionnelles pour tester vos connaissances.



De plus, vous profiterez d'un **accompagnement personnalisé** :

- Un coach dédié accessible en illimité vous suivra tout au long de votre formation.
- Des entretiens individuels avec un formateur issu du terrain et spécialisé, seront également prévus pour vous guider.



Examen et Certification :

Vous préparez le titre certifié au RNCP38399BC01 :

Bloc 1 - Conseiller et vendre : BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente

Modalités d'inscription à l'examen après votre formation : [Cliquez ici](#)

Les débouchés :

Vendeur	Télévendeur	Chargé d'affaires
Commercial	Conseiller commercial	Chargé de clientèle

Poursuite d'étude :

Après avoir obtenu votre certification, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
 - Le BUT Techniques de commercialisation
 - Le BUT Gestion des Entreprises et des Administrations
 - Le BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations
- Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.



Contact avec un conseiller sur vos besoins (test de positionnement) et création du dossier de prise en charge



Inscription à la session de formation avec une date défini



Démarrage de votre formation



Obtention de l'attestation de réussite des compétences attendues



Formation récemment lancée – les taux de réussite et satisfaction seront communiqués dès qu'un nombre suffisant de candidats aura passé l'examen