

vendeur(se) technique



la formation

Cette formation, validée par un titre professionnel niveau IV, délivré par la DIRECCTE, s'adresse à toutes les catégories de demandeurs d'emploi et aux salariés d'entreprises. Elle forme au métier de **“vendeur(se) technique**.

objectif

Former des vendeurs et des vendeuses techniques ayant une double compétence, vente et technique produits.

Apporter une qualification professionnelle dans les domaines de la vente, de l'animation, de la gestion de points de vente, et/ou de rayons techniques, de développer le savoir-faire et le savoir-être des vendeurs et vendeuses ainsi que leurs capacités d'adaptation relationnelle, aux différents profils de clients en s'adaptant à la saisonnalité de l'activité.

le métier

Le vendeur ou la vendeuse est capable de conseiller et de vendre des gammes de produits techniques, de gérer son rayon, ses commandes, sa démarque, de créer les argumentaires de vente, de réaliser des ventes additionnelles, d'augmenter son chiffre d'affaires et d'optimiser ses résultats.

Il doit par ailleurs, se tenir informé des innovations par le biais des salons, de la presse spécialisée, des fiches produits fournisseurs, être capable de gérer ses rendez-vous avec les fournisseurs et les clients et enfin d'assurer de petites prestations techniques.

début de la formation

Janvier 2012

durée

6 mois ou 637 heures au centre et 238 heures en entreprise

pré-requis

- Candidat(e)s âgé(e)s de 18 ans minimum
- Niveau de formation IV ou V validé ou non par un diplôme
- Expérience et ou intérêt démontré pour la vente ou le commerce
- Potentiel et faculté d'adaptation techniques
- Disponibilité et mobilité géographique

sélection des candidats

Dès le mois de décembre 2011

dépôt des candidatures

contact@securimer.com ou Marianne Mikail au 02 31 89 01 71



mettez le cap sur votre avenir !

02 31 89 01 71 - securimer.com/inn

