

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL à charter NEGOVENTIS
PRE-POSITIONNEMENT POUR LA DEMANDE VAE

➤ L'objectif de cette rubrique vise à identifier vos domaines de compétences au regard des compétences attendues pour l'obtention de la certification Vendeur Conseiller Commercial
 Cet outil vous permet de repérer vos acquis professionnels et de conserver une trace des compétences acquises à travers vos expériences professionnelles salariées, non salariées ou bénévoles en rapport avec la certification visée.
 Le titre est obtenu avec une validation obligatoire du bloc A et au choix, selon votre expérience l'un des blocs B, C ou D.

BLOCS DE COMPETENCES	Quelles COMPETENCES avez-vous ?	POSITIONNEMENT	
		Oui, de façon régulière	Non
Bloc A - Promouvoir, conseiller et vendre	<i>Dans le cadre de la promotion, le conseil et la vente :</i>		
	- Avez-vous pris en compte votre environnement de travail afin d'ajuster votre comportement aux caractéristiques de votre clientèle ?		
	- Avez-vous actualisé vos connaissances sur les produits/services commercialisés ?		
	- Avez-vous assuré la prise de contact avec des clients ?		
	- Avez-vous mis en place une démarche de questionnement sur le profil et les besoins des clients ?		
	- Avez-vous conclu des ventes ?		
Bloc B - Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente	<i>Dans le cadre de votre collaboration à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente :</i>		
	- Avez-vous participé aux actions du plan de merchandising, à l'assortiment et à la valorisation des produits et services ?		
	- Avez-vous utilisé des supports de communication commerciale ?		
	- Avez-vous réceptionné, contrôlé, étiqueté des marchandises ?		
	- Avez-vous réalisé des encaissements ?		
	- Avez-vous réalisé un accueil téléphonique ?		
Bloc C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme	<i>Dans le cadre de la conduite d'entretiens téléphoniques en plateforme :</i>		
	- Avez-vous émis ou réceptionné des appels téléphoniques ?		
	- Avez-vous conduit des entretiens téléphoniques respectant les scripts définis ?		
	- Avez-vous réalisé une vente et des prestations complémentaires ou additionnelles par téléphone ?		
	- Avez-vous pris en compte des axes d'améliorations ?		
Bloc D – Réaliser des actions de prospection	<i>Dans le cadre de la réalisation des actions de prospection :</i>		
	- Avez-vous préparé en autonomie des actions ?		
	- Avez-vous recherché des informations sur les profils des clients/prospects ?		
	- Avez-vous préparé une prise de RV et les outils à utiliser ?		
	- Avez-vous qualifié un fichier clients/prospects ?		
	- Avez-vous obtenu des rendez-vous en mettant en œuvre les actions de prospection ?		
	- Avez-vous effectué un reporting et ajusté des actions avec votre responsable ?		