

*Vendre au comptoir : un métier de vendeur qui allie compétences techniques et relation commerciale*

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction,  
Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente  
Utiliser les outils et mettre en œuvre les procédures en matière de gestion commerciale  
Optimiser la gestion des flux physiques des matériaux de construction  
Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence  
Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

## PROGRAMME

### Connaitre son secteur et sa société

- Le marché, les enseignes
- L'entreprise
- Les choix de l'enseigne, sa stratégie, ses référencements

### Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction

- Le monde du bâtiment et de la construction et ses techniques
- Les produits de la construction
- Le langage et symbole technique de la construction
- L'analyse d'un plan métré

### Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente

- Analyse et connaissance du client
- L'entretien commercial et la vente (argumentaire, traitement des objections, la vente "droit au but", les conclusions, la relance du devis)

### Utiliser les outils et mettre en œuvre les procédures en matière de gestion commerciale

- Les calculs commerciaux
- Les calculs techniques
- La bureautique, l'information et les documents administratifs

### Optimiser la gestion des flux physiques des matériaux de construction

- Les notions de réception, de stockage, d'implantation des produits, de gestion des stocks

- La démarque

### Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence

- L'accueil en point de vente : Accueil, image, communication et conduite d'entretiens
- Règles de communication et connaissance de soi
- Communication téléphonique
- Le traitement des litiges

### Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

- La coordination des interventions avec celles de l'équipe de l'agence
- La prise en compte des règles de sécurité en vigueur dans l'entreprise

Et en fonction de son expérience le titulaire, maîtrise l'une de ces trois compétences :

- organiser et animer un espace de vente en libre service
- répondre aux besoins des clients en situation de vente comptoir
- mettre en valeur et animer une salle d'exposition

### Validation du Certificat de Qualification

La certification aura lieu le dernier jour devant un jury qui donnera ou non un avis favorable, complet ou partiel. Cette proposition sera validée ou non par a CPNE. Le candidat obtiendra le Certificat «CQP Vendeur Conseil en négoce des matériaux de construction».

### DURÉE

490 h

### PUBLIC CONCERNÉ

Jeunes - 26 ans, demandeurs emploi, salarié avec 1 an ancienneté dans la branche

### PRÉ-REQUIS

Selon les tests et dossier de candidature

### TARIF

25 € HT par heure avec un minimum de 10 personnes

### MOYENS D'ORGANISATION ET

#### DELAIS D'ACCES

En présentiel et en distanciel  
En inter ou intra entreprise

### METHODES MOBILISEES

Exercices ludiques / Mise en situation orale et comportementale  
Ordinateur - Tablette - Vidéoprojecteur  
Paperboard / Supports pédagogiques  
Visite chantier

### EVALUATION, SUIVI ET

#### ACCOMPAGNEMENT

Evaluation : via Batiéval  
Suivi : via Batisuivi  
Accompagnement et suivi personnalisé par nos formateurs experts métiers

### INTERVENANT EXPERT

Expert CP Compétences supervisé par Claude Pras, expert CNEFOP