

CQP Télévendeur(se) du secteur alimentaire

Fonction:

Favoriser le développement des ventes de produits
Veiller à la prise en compte des demandes clients.

Missions principales:

- Prendre les commandes clients et faciliter la livraison
- Placer les promotions et les produits nouveaux
- Fidéliser la clientèle
- Informer en interne

Compétences:

Bloc de compétences 1 :

- Relation client / Argumentation
- Réaliser une vente

Bloc de compétences 2 :

- Techniques commerciales
- Mener une activité commerciale et de conseil
- Caractériser les produits

Bloc de compétences 3 :

- Outil / Organisation du travail
- Gérer son activité
- Utiliser l'outil informatique
- Gérer les stocks

Bloc de compétences 4 :

- Environnement
- S'intégrer dans son environnement professionnel

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mettre en œuvre la démarche qualité

Métiers accessibles via la certification:

- Télévendeur – animateur
- Commercial(e) sédentaire

Prérequis nécessaires à la formation:

Aucun

Ocapiat