

Certificat de qualification professionnelle  
**VENDEUR INTERNE**  
**PROGRAMME DE REFERENCE**

<b>N°</b>	<b>DOMAINE</b>		<b>MODULE</b>	<b>Nombre Heures Indicatif par Module</b>	<b>Nombre Heures Indicatif par Domaine</b>
<b>I</b>	<b>Connaissance du secteur et de l'Entreprise</b>	1	Le Marché et Enseignes	7	<b>21</b>
		2	L'entreprise	7	
		3	Approche des choix stratégiques de l'Entreprise en matière d'approvisionnement et de référencement	7	
<b>II</b>	<b>Techniques Et Produits</b>	1	Le monde du Bâtiment et de la Construction et ses techniques	70	<b>217</b>
		2	Les Produits de la Construction	105	
		3	Langage et symboles techniques de la construction	21	
		4	Notions de Réception, de Stockage, d'Implantation des Produits, de Gestion des Stocks et Démarque	21	
<b>III</b>	<b>Mercatique Communication Accueil et Vente Entretien Commercial</b>	1	Analyse et connaissance du client	7	<b>98</b>
		2	Règles de communication Et connaissance de soi	14	
		3	Accueil, image, communication et Conduite d'entretiens	14	
		4	Communication téléphonique	14	
		5	L'entretien commercial et la vente	49	
<b>IV</b>	<b>Gestion Commerciale</b>	1	Calculs et calculs commerciaux	14	<b>35</b>
		2	Bureautique, Informatique et Documents Administratifs	21	
<b>V</b>	<b>Spécificités</b>	1	Les spécificités de l'entreprise	21	<b>70</b>
		2	Les spécificités suivant options	49	
<b>VI</b>	<b>Suivi et bilan</b>	1	Journée d'Accueil	7	<b>49</b>
		2	Bilans intermédiaires	21	
		3	Projet Bilan final	21	
<b>TOTAL</b>				<b>490 H</b>	