



## CONSEILLER DE VENTE

Titre professionnel

Niveau Equivalent BAC

Une formation  
CCI HAUTS-DE-FRANCE  
proposée à

BOULOGNE-SUR-MER  
SAINT-OMER

### Pré-requis

CAP, BEP

### Durée et rythme

1 an

1 à 2 jours par semaine en CFA

### Voie de formation

Contrat d'Apprentissage  
Contrat de Professionnalisation  
Statut Etudiant\*  
Autres conventions\*\*

### Tarif de la formation

Finançable et rémunérée\*\*\*

\*proposé par certains de nos établissements

\*\* CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

\*\*\*Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

### Objectifs de la formation

Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation (point de vente et internet) Participer à la tenue et à l'animation du rayon et contribuer également aux résultats en fonction des objectifs fixés

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

100% Présentiel

#### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise

### Les + de la formation

Formation concrète avec de nombreux cas pratiques  
Un accès plus facile à l'emploi grâce à l'expérience acquise lors de la formation  
Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de partage et de convivialité  
Partenariat avec les entreprises du territoire

### Perspectives et débouchés

Vendeur spécialisé - Conseiller clientèle -  
Vendeur expert -

Vendeur en atelier de découpe - Magasinier  
vendeur -

### Modalités et délai d'accès

#### MODALITES

Dossier d'inscription  
Entretien

#### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

#### DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





## Conseiller de Vente

### Vos centres

**BOULOGNE-SUR-MER**

03.21.83.66.26

**SAINT-OMER**

03.21.93.78.45

### Programme de la formation

**Bloc 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

**Bloc 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

**86%**

DE REUSSITE  
AUX EXAMENS

**88%**

DE TAUX  
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

**laho-formation.fr**

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

