Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

ALTERNANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

CONSEILLER DE VENTE

Titre Professionnel

Niveau Equivalent BAC (Niveau 4)

Une formation CCI HAUTS-DE-FRANCE proposée à

BOULOGNE-SUR-MER
COQUELLES
SAINT-OMER

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

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

Financable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements
** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle
***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

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

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Retrouvez toutes nos formations sur :
laho-formation.fr

Document généré le 11/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

ALTERNANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Conseiller de vente

Vos centres

BOULOGNE-SUR-MER
03.21.83.66.26
COQUELLES
03.21.96.43.48
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