

Titre Professionnel (TP)

Conseiller de vente

NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) EN 13 MOIS**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

PRÉ-REQUIS

CAP ou avoir fait une Seconde

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Financable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

AUTRES POSSIBILITÉS

Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Promotion par Alternance (Pro-A)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Compte Personnel de Formation (CPF)

Rythme d'alternance :

différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plateforme e-learning

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%DE REUSSITE AUX
EXAMENS**89,31%**DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Vendeur spécialisé
Conseiller clientèle
Vendeur expert
Vendeur en atelier de découpe
Magasinier vendeur

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

TP - Manager d'Unité Marchande (MUM - BAC+2)

INFORMATIONS LÉGALES

Certificateur(s)



RNCP37098 : TP - Conseiller de vente
Date de début de validité : 25/01/2023



CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

COQUELLES 03.21.96.43.48

DUNKERQUE 03.21.93.78.45

SAINT-OMER 03.21.93.78.45

