

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING





Titre Professionnel (TP)

Conseiller de Vente (CV)

NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) | 525 HEURES EN CENTRE - 280 HEURES EN ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particulier et parfois de professionnels
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon
- Contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi majeurs Salariés en contrat aidé Salariés à temps partiel (moins de 24h hebdo) Personnes en PréParE Personnels en uniforme en reconversion Sportifs de haut niveau sans contrat

PROFIL ATTENDU

Être capable d'accueillir avec empathie, écoute active et sens du service Être capable de communiquer avec clarté, confiance et adaptabilité face au client Être capable de mener une vente en valorisant les produits et en gérant l'encaissement avec rigueur

Être capable de coopérer efficacement en équipe, en faisant preuve de fiabilité et esprit d'initiative

Être capable de contribuer au suivi des indicateurs de performance du magasin (CA, panier moyen, taux de transformation) et à leur optimisation

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

Avoir une bonne représentation du métier et des conditions d'exercice

Maitriser les opérations de base Lire et comprendre une consigne

HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap Mobilisation du référent Handicap pour identifier les adaptations et aménagements si nécessaire

FINANCEMENTS POSSIBLES

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à une Réunion d'Informations Collective (RIC) Renseignement d'un dossier de candidature Réalisation de tests de positionnement Entretien de positionnement

DÉLAIS D'ACCÈS

Résultats communiqués par mail ou courrier Au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation







Conseiller de Vente (CV)

MIX-LEARNING

INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité
25/01/2023

Certificateur(s)

MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DU PLEIN EMPLOI
ET DE L'INSERTION

RNCP37098: TP - Conseiller de vente

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette certification est constituée de 2 blocs de compétences dénommés CCP (Certificats de Compétences Professionnelles). Il est possible de se préparer à tout ou partie de la certification.

Bloc / CCP1 - 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
- Préparation aux épreuves de certification
- E-learning Se préparer au métier

Bloc / CCP 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
- Préparation aux épreuves de certification
- E-learning Se préparer au métier

Bloc transversal

- Bureautique
- Communication
- E-learning Se préparer au métier

Bloc complémentaire

- Accueil
- Prise en main des outils de FOAD
- Intégration / Cohésion d'équipe
- Sensibilisation Santé Bien-être
- Sensibilisation aux démarches éco-responsables
- Développement personnel et soft skills
- Techniques de Recherche d'Emploi
- Bilan de fin de formation
- E-learning Se préparer au métier

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique Approches pédagogiques diversifiées Alternance d'apports théoriques et de pratiques professionnelles

Plateforme e-learning

Mise en situation sur plateau technique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu en cours de formation Validation des compétences acquises en fin de parcours Rédaction d'un dossier professionnel Présentation aux épreuves de validation devant un jury habilité :

- mise en situation professionnelle
- entretien technique
- questionnement à partir de production(s)
- entretien final

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation a une visée d'insertion professionnelle immédiate dans les métiers suivants :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique

POINTS FORTS

Des professionnels qui transmettent leur passion du métier dans le partage et la convivialité Une formation avec de nombreux cas pratiques

Un accompagnement personnalisé et une insertion professionnelle facilitée







