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

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

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

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)
PRO-A (période de reconversion)

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

60%
Taux d'insertion national en 2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Titre Professionnel (TP)

Conseiller de Vente (CV)

MIX-LEARNING

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 / CCP 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
- 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(s) en situation professionnelle(s)
- 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

INFORMATIONS LÉGALES

France compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

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

Certificateur(s)

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

Région Hauts-de-France

Cofinancé par l'Union européenne

INVESTIR DANS VOS COMPÉTENCES

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr

Titre Professionnel (TP)

Conseiller de Vente (CV)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

Région Hauts-de-France

Cofinancé par l'Union européenne

INVESTIR DANS VOS COMPÉTENCES

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr