



Titre Professionnel

# Conseiller de vente

**EQUIVALENT BAC (NIVEAU 4) 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

Avoir fait une Seconde

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## ALTERNANCE

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

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning

## 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



Titre  
Professionnel

Conseiller de vente

87,43%

DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION



## PROGRAMME DE LA FORMATION (*blocs de compétences professionnelles*)

### 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)

### CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**BOULOGNE-SUR-MER** 03.21.83.66.26

**COQUELLES** 03.21.96.43.48

**SAINT-OMER** 03.21.93.78.45

**Laho**  
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE



Retrouvez toutes les informations  
sur [laho-formation.fr](https://laho-formation.fr)

