

PROFESSIONNEL

Conseiller de vente

Formation Initiale - Niveau 4 Bac



Objectifs :

Le (la) Conseiller(ère) de vente en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

PRÉ-REQUIS

- Niveau de classe 1re/terminale ou équivalent Niveau CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3 Personne sortie du système scolaire

RYTHME

- Nombre d'heures : 616
- 8 semaines en entreprise
- Durée : 8 mois

ADMISSION

- Étude du dossier de candidature
- Entretien de individuel
- Test de positionnement à l'entrée

PROGRAMMES DE FORMATION

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement du durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

Module 1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : veille sur les produits et services proposés par l'enseigne - gestion du flux - merchandising - analyse des performances commerciales.

Période en entreprise (4 semaines).

Module 2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal : valorisation de l'image de l'unité marchande - conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin - suivi des ventes - fidélisation de l'expérience client.

Période en entreprise (4 semaines).

Période de certification (1 semaine).

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ; Moyens pédagogiques : Documents écrits – Diaporama

COMPÉTENCES VISÉES

- Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.
- Il (elle) met en valeur les produits en promotion et les nouveautés.
- Il (elle) analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats.
- Il (elle) adopte des comportements propices à la satisfaction client et à la fidélisation client.
- La formation "Conseiller de Vente" répond aux 2 blocs de compétences, aussi appelés Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), suivants :

CCP1 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
CCP2 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnica

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET D'OBTENTION DU TITRE

Le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE
- Un entretien final avec le jury

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS MCO
- BTS NDRC
- BTS Support à l'action managériale
- ou un autre titre professionnel (Titre professionnel Manager d'unité marchande, Titre professionnel Négociateur technico-commercial)

RÉFÉRENT HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute personne reconnue en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour votre projet de formation.

Vous pouvez ainsi vous rapprocher de notre équipe pédagogique et notamment de notre référente Handicap.

QUALITÉS

- Sens de l'écoute
- Maîtrise des produits
- Capacité de persuasion
- Gestion du stress
- Esprit d'équipe

FINANCEMENT

- Gratuit pour les apprentis
- Prise en charge possible
- Prix de la formation 7000€ par an

DÉBOUCHÉS

- Conseiller(ère de vente)
- Conseiller(ère) clientèle
- Vendeur(euse) conseil
- Vendeur(euse) expert
- Vendeur(euse) en magasin

INTERVENANTS

Enseignants Education Nationale et Formateurs issus du monde professionnel

Ouvert en contrat d'apprentissage

du 03 octobre 2024 au 30 mai 2025

Entrée permanente jusqu'au 04/12/2024 (en fonction des places disponibles)

Public : Tout public

% Réussite : Session 2024 : **88.46%**

Mise à jour le : 28 AOUT 2024

Référence de la formation : Inscrit au RNCP 37098

 04.22.12.32.01

 firstlineformation@gmail.com

 298 Av Lou Gabian, 83600, Fréjus