

Titre Professionnel Conseiller de Vente

Formacode(s) : 34502

Code(s) NSF : 312t

RNCP ou RS : 37098

Objectifs généraux :

Permettre au bénéficiaire de :

- ❖ Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- ❖ Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Action éligible :

- ❖ CPF (Compte Personnel de Formation)
- ❖ Plan de développement de compétences
- ❖ Financement POLE EMPLOI ou REGION
- ❖ Autres financements (selon conditions)

Modalités et délais d'accès :

- Inscription physique sur site, inscription via site Internet, orientation SAO (Pôle Emploi, ...)
- Délais de 4 mois, en moyenne

Contact :

0262 580 854

Accueil.soi@synergie-oi.com

Profil des participants :

- Demandeurs d'emploi (jeunes, adultes), alternants, salariés, ...

Prérequis :

Sans

Validation de la formation :

Titre Professionnel de niveau 4 (BAC) ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP).

Méthode pédagogique :

Pédagogie active et participative
 Echanges avec les participants
 Apports théoriques et pratiques
 Apprentissage collectif et individualisé
 Mises en situation réelles,
 Etude de cas

Moyens pédagogiques :

Plateforme spécifique, diapos, vidéoprojecteur, photos, fiches exercices, films, etc.

Modalité d'évaluation :

Evaluation diagnostique, formative et sommative
 Evaluation de satisfaction

Formateur(s) :

Professionnels spécialistes de la filière

Nombre de participants :

8 à 16 participants par groupe

Accessibilité :

PMR et PPDH : Nous contacter

Durée Totale : 460 heures

460 Heures en centre
 140 Heures en entreprise

Tarif : Nous contacter

Contenu de la formation :

Accueil et Intégration à la formation (4h)

- Accueil/Présentation de la formation, des participants et de l'équipe pédagogique
- Contractualisation du parcours de formation

Formation théorique et pratique (452 h)

CCP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (200 h)

- Réalisation de veille professionnelle et commerciale
- Participation à la gestion des flux marchands
- Contribution au merchandising
- Analyse de ses performances commerciales et compte rendu

CCP2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (220 h)

- Représentation de l'unité marchande et contribution à la valorisation de son image
- Conseil au client en conduisant l'entretien de vente
- Réalisation du suivi de ses ventes
- Contribution à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transversales (16h)

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

Modalités de parcours de la formation :

- Parcours continue de formation
- Parcours par capitalisation (CCP, UC, ...)
- Parcours Alternance (Contrat pro ou d'apprentissage)
- Parcours VAE
- Autre (à préciser) :

Module - Accompagnement socioprofessionnel et Technique de Recherche d'Emploi (16 h)

- Préparation à l'insertion professionnelle (suivi individualisé, redynamisation, valorisation des caractéristiques personnelles, des compétences, le marché de l'emploi dans le secteur du secrétariat, la mobilité professionnelle, le plan d'action, ...)
- Concrétisation et engagement face à un projet d'insertion
- Maîtrise des techniques de recherche d'emploi (CV, lettre de motivation, préparation à un entretien d'embauche, ...)

Bilan de la formation (4 h)

- Point général sur le déroulement de la formation et appréciations des stagiaires (questionnaire de satisfaction)

Equivalences et passerelles vers d'autres formations :

- Sans objet

Continuités d'apprentissages :

- ❖ Titre Professionnel Management des Unités Marchandes
- ❖ BTS Management Commercial Opérationnel

Débouchés :

-  Conseiller clientèle
-  Vendeur expert
-  Vendeur conseil
-  Vendeur technique
-  Vendeur en atelier de découpe
-  Vendeur en magasin
-  Magasinier vendeur