

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

PUBLIC VISÉ

LE + DE LA FORMATION

Formateurs professionnels du secteur et accompagnement individualisé.

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 595 heures

Durée en entreprise : 280 heures

Durée hebdomadaire moyenne :
7h / semaine

Pourcentage à distance : 10%

DATES PREVISIONNELLES

Du 29/04/2024 au 21/11/2024.

LIEUX DE FORMATION

GRETA Seine-Saint-Denis

Collège Pablo Neruda

4 rue du Docteur Fleming

93600 Aulnay-sous-Bois

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

GRETA Seine-Saint-Denis

GRETA 93 Pôle Recrutement

Tél : 01 49 37 92 55

greta93@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Sophie Rey

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Forfait parcours mixte :
15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

CODES

NSF : 312

RNCP : 37098

CERTIFINFO : 104867

Formacode : 34502

Code Rome : D1214

OBJECTIFS

A l'issue de la formation « Conseiller Vente » (anciennement « Vendeur(euse) conseil en magasin »), le stagiaire est capable :

- D'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.
- De participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal et prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Afin de favoriser l'employabilité des stagiaires, cette formation s'attachera à développer les soft skills et les compétences numériques très attendues par les employeurs.

PRE-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP, TP) avec si possible une expérience réussie dans le commerce/vente.

Sens de l'accueil et du service.

POSITIONNEMENT

pédagogique

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Réunion d'information collective

Dossier de candidature

Tests de positionnement

Entretien individuel de recrutement

MODALITES PEDAGOGIQUES

Durée aménagée en fonction des besoins du stagiaire

Cours du jour

CONTENUS

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 marchandises
- ▶ Contribuer au merchandising
- ▶ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

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 des ventes
- ▶ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transversales

- ▶ Anglais professionnel
- ▶ Communication
- ▶ Transition écologique et sensibilisation à la RSE
- ▶ Préparation à une certification numérique
- ▶ Techniques de recherche d'emploi et de stage
- ▶ Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- ▶ Prévention des risques professionnels liés à l'activité
- ▶ Préparation au dossier professionnel

VALIDATION

- ▶ titre professionnel niveau : 4
- ▶ Accessible par blocs de compétences.

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Emplois de vendeurs et de conseillers de vente.

La spécialisation en habillement et/ou chaussures permet de travailler dans le prêt-à-porter.

Pour candidater à l'une de nos actions de formation, merci, de nous envoyer un CV et une lettre de motivation par mail : greta93@ac-creteil.fr