

# CONSEILLER DE VENTE

Code CPF : 310707 / Code RNCP : [37098](#)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir, développer les connaissances et compétences requises pour valider le titre professionnel ou valider des CCP (certificats de compétences professionnelles) et en exercer le métier

## VOTRE FORMATION

## PUBLIC

### Salariés :

Projet de transition professionnelle

### Demandeurs d'emploi :

CPF (compte personnel de formation)

Action financée par Pôle emploi ou par le Conseil régional Nouvelle- Aquitaine

Cette formation est disponible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

## DURÉE DE LA FORMATION

805 h maximum

Positionnement réalisé en amont de la formation afin de déterminer le parcours adapté

## DATES

Entrée et sortie permanente

# PRIX

15€/heure net de taxe

Nous contacter car des prises en charge sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires / Nous contacter pour l'alternance sur devis.

## ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Le Centre est équipé aux normes relatives à l'accueil des personnes ayant un handicap ou mobilité réduite. Un accompagnement personnalisé est possible auprès de nos référents RQTH.

## ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter : une information individuelle ou collective / un dossier de demande de formation / une identification des acquis / un entretien individuel afin de définir un parcours personnalisé.

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles. Vous pouvez nous consulter pour convenir d'une rencontre personnalisée.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### 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

### 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

## TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

## VALIDATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Passage des épreuves du titre de niveau 4 (code TP-00520) du ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion ou capitalisation de CCP (certificats de compétences professionnelles)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, vous pouvez consulter le site Internet de France Compétences.

## PRÉREQUIS

Avoir suivi une classe de 1ère ou équivalent ou être titulaire d'un diplôme de niveau 5 quel que soit le secteur

## TAUX D'INSERTION GLOBAL EN EMPLOI OU EN FORMATION À 3 MOIS :

75 %

## TAUX D'INSERTION EN EMPLOI OU EN FORMATION DANS LE SECTEUR VISÉ À 3 MOIS :

63 %

## TAUX DE RÉUSSITE AUX EXAMENS :

100 %

Ancienne appellation : **Vendeur conseiller en magasin**. Taux de réussite aux examens : **85 %**

## TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRE :

94 %

-> [Voir nos méthodes de calcul](#)

# PÉDAGOGIE

## ÉQUIPE

- **Le formateur référent du dispositif** est le garant technique de la formation et la gère au quotidien. Il prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours.
- **Les formateurs techniques** sont experts dans leur domaine d'intervention, ils possèdent tous une expérience professionnelle d'au moins 3 ans.

## MÉTHODES

- Livret de suivi du stagiaire, règlement intérieur
- Support de cours, fiches techniques, exercices pratiques et études de cas
- REAC : référentiel emploi activités et compétences
- RC : référentiel de certification
- Ouvrages professionnels et techniques
- Documentation professionnelle
- Evaluations formatives portant sur les différents modules
- Grille d'évaluation de satisfaction du stagiaire remise à mi-parcours à la fin du parcours
- Bilan final du parcours
- Grille d'entretien de suivi
- Carnet de bord du groupe (formateurs)

# CONTACT ET RENSEIGNEMENTS

**Mail :** [contact@perf.coop](mailto:contact@perf.coop)

N° déclaration activité : 72400089740 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.  
RCS DAX 518 903 091 – SCIC SARL à capital variable – APE : 8559 A