

## CONSEILLER DE VENTE

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



### OBJECTIF(S) 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



### PUBLIC

#### Salariés :

Projet de transition professionnelle

#### Demandeurs d'emploi :

CPF (compte personnel de formation)

Action financée par France Travail 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



#### ACCÈS A 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



#### ACCESSIBILITE 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



#### 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, de la Santé, des Solidarités et des Familles 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%**



#### TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRE

**94%**

[-> Voir nos méthodes de calcul](#)

---



## 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)

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

Numéro de Déclaration d'Activité 72400089740 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat RCS DAX 518 903 091 – SCIC SARL à capital variable – APE : 8559 AAA