Service aux entreprises

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU 4 (Bac)

INSTITUT SUPERIEUR DE FORMATIONS OCEAN INDIEN

V05042023

Durée de la formation : 600 h en centre

En présentiel et/ou à distance

NATURE DE LA CERTIFICATION

- Inscrit au RNCP au niveau 4 par Arrêté du 28/09/2022 paru au JO du 10/10/2022 en partenariat avec le Ministère chargé de l'Emploi
- Codes : RNCP 37098 et NSF 312m

PUBLIC

- Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Formation éligible au CPF
- Salariés d'entreprise

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Participer au rangement de la réserve spécifique au rayon en charge quand elle existe.
- Proposer des services complémentaires.
- Gérer et suivre les commandes spécifiques du client.
- Proposer des commandes à son responsable.
- Accueillir les représentants et écouter leurs explications sur les nouveaux produits.
- Aller chercher la marchandise en salle de marque ou au quai de livraison.
- Réaliser des dans d'autres remplacements rayons.
- Demander des étiquettes.
- Réaliser des paquets cadeau.

TARIFS

- Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- Pour les salariés, prise en charge au coût contrat OPCO publié sur : https://www.franc ecompetences.fr
- En individuel payant, se référer au prix indiqué sur : https:// www.moncompteformation.gouv.fr

UNE FORMATION, UN MÉTIER

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

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation

SASU INSTITUT SUPERIEUR DE FORMATION OCEAN INDIEN
441 rue Andropolis 97440 Saint-André - Tél : 02.62.01.82.84 - Mail : sasisfoi@gmail.com
SIRET : 90217217000018 NDA : 04973327897 N° UAI : 9741821L

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

LIEUX DE LA FORMATION

- Saint-André

CONTENU ET OBJECTIFS DE FORMATION

CCP 1 : CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL :

- **Module 1 :** Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- **Module 2 :** Participer à la gestion des flux marchands.
- **Module 3 :** Contribuer au merchandising.
- **Module 4 :** Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

CCP 2 : AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL :

- **Module 1 :** Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.
- **Module 2 :** Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- **Module 3 :** Assurer le suivi de ses ventes.
- **Module 4 :** Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

CONTENUS TRANSVERSES

- Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel

MÉTHODES MOBILISÉES

- Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques.

SÉLECTION & ÉVALUATION

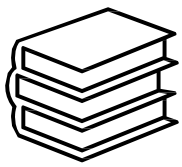
- Passage du titre suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences.
- Epreuves en cours et /ou fin de formation.
- Dossier professionnel.
- Epreuve orale avec un jury.

PRÉREQUIS

- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout prolongée, capacité à porter des charges.
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques
- Maîtrise de la lecture (compréhension d'un texte simple) et l'écriture (rédaction de phrase simple).
- Sens du relationnel.

MÉTIERS VISÉS

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



SASU INSTITUT SUPERIEUR DE FORMATION OCEAN INDIEN
441 rue Andropolis 97440 Saint-André - Tél : 02.62.01.82.84 - Mail : sasisfoi@gmail.com
SIRET : 90217217000018 NDA : 04973327897 N° UAI : 9741821L

PASSERELLE ET EQUIVALENCE

- Equivalence : Conseiller Commercial
- Passerelle : Aucune

POURSUITE D'ETUDES

TP Négociateur technico-commercial

INFORMATION SUR LA CERTIFICATION

Information certification professionnel