

TP CV

Conseiller de Vente
Niveau III - BAC
code RNCP 37098



Le métier

Le conseiller de vente travaille dans un environnement omnicanal, assurant la vente de produits et services avec conseils et démonstrations, aussi bien pour des particuliers que des professionnels. Il gère la vente en magasin et en ligne, anime son rayon et contribue aux objectifs commerciaux de son secteur.

Métiers accessibles

Vendeur spécialisé (habillement, boulangerie, sport, multimédia...), conseiller clientèle en magasin ou en showroom, téléconseiller (dans des services clients)

Tarifs

Entre 10€ et 25€/heure pris en charge par l'opérateur de compétences.

Objectifs pédagogiques

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

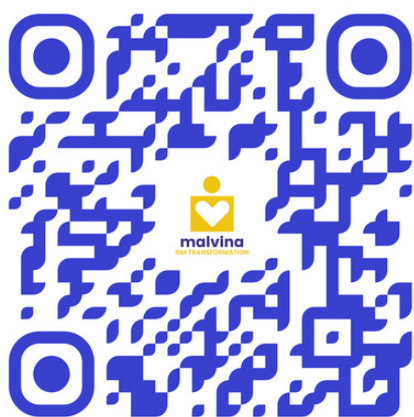
Public

Profil désireux de se former aux métiers du commerce en alternance. Accessible aux profils en situation de handicap.



Compétences attestées

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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



Durée

496 heures de formation sur 14 mois
soit 5 jours de formation/mois (1 jour/semaine en moyenne)



Lieu

Sur l'un de nos sites de formation

Poursuites possibles

Passerelle vers le titre professionnel Assistant Manager et/ou Manager d'Unité Marchande.

- Titre professionnel MEM (Manager d'Etablissement Marchand)
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

Prérequis



- Formation accessible avec un niveau classe de 1ère ou équivalent
- Ou un niveau CAP/BEP ou équivalent
- Projet professionnel validé
- Maîtrise des savoirs de base en lecture, écriture et calcul
- Appétence pour le commerce



Démarrage de la formation chaque mois. Modalité en entrée-sortie permanente.



Accompagnement

- Chargé relation entreprise dédié pour une collaboration tripartite avec l'apprenti et l'entreprise
- Suivis en formation et en entreprise réguliers
- Référents alternants et handicap pour un accompagnement et un aménagement pour les personnes en situation de handicap
- Aides aux apprentis disponibles (carte HDF, ...)

Modalités pédagogiques

- Formation ouverte à distance, essentiellement en présentiel avec alternance de théorie, d'exercices pratiques, de jeux de rôle et de mises en situation
- Travail régulier en mode projets pédagogiques
- Ludopédagogie intégrée au parcours de formation
- Médiation animale
- Projets citoyens

Evaluations

- Diagnostique en entrant en formation
- Evaluations tout au long de la formation
- Examen blanc, études de cas, Quiz
- Examen diplômant Ministère du Travail
- Validation possible d'un ou plusieurs blocs de compétences (validation partielle du TP)
- Nouvelle présentation au diplôme possible en cas d'absence (justifiée ou non)

Supports pédagogiques

Supports de présentation, fiches pratiques, outils numériques, cours disponibles sur plateforme en ligne.

