



FORMATION :

TP CONSEILLER DE VENTE

Niveau ou équivalence visé :

4-BAC

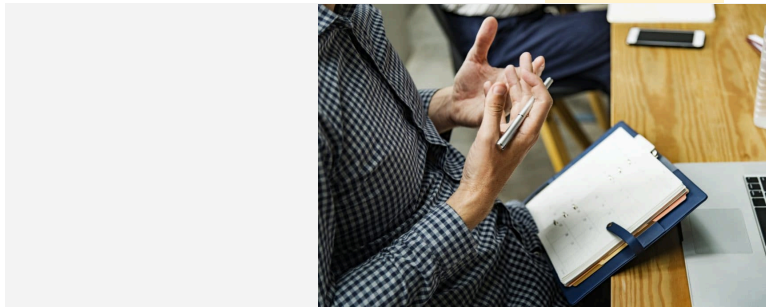
Code RNCP :

RNCP 37098

Accessibilité aux personnes en situations de handicap :



MAJ : 15/07/2024



Contacts :

Accueil : 0263 05 63 09

Mail de l'accueil : xenusformation@gmail.com

Responsable pédagogique : responsablepedagogiquexenus@gmail.com

Référent handicap Mme LOVELACE : xenuspsh@gmail.com

Référent mobilité Mr LOVELACE : 0692 05 62 50

Le 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

Pré-requis :

NIVEAU 3 (CAP ou BEP)
et / ou selon expérience professionnelle

Objectifs de la formation

:

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- de contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- d'améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Contenu de la formation :

- AT 1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
-- 1 Assurer une veille professionnelle et commerciale

- 2 Participer à la gestion des flux marchands
- 3 Contribuer au merchandising
- 4 Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

- AT 2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- 5 Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- 6 Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- 7 Assurer le suivi de ses ventes
- 8 Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Modalités d'admission :

- Etude du dossier et entretien de motivation
- Inscription tout au long de l'année

Méthodes mobilisées :

- Exposé,démonstration,mise en situation,jeu de rôle
- Plateau technique:mise en situation(pratique),présentiel

Modalités d'évaluation :

- Présentation à l'examen du Titre Professionnel

Epreuves à l'examen :

- Une mise en situation professionnelle(étude d'un dossier remis par le jury)
- Entretien technique
- questionnement par le jury
- Entretien final (Présentation du dossier professionnel)

Le titre professionnel est constitué d'un ou plusieurs de compétences (CCP),il est obtenu soit en validant l'ensemble des 2 CCP lors d'une session titre soit en validant un ou plusieurs blocs de compétences.

Durée de la formation :

400

Heures

EN ALTERNANCE

Tarif de la formation :

6 390,00 €

(TVA non applicable 293B du CGI)

Les possibilités de prise en charge de la formation :

CPF	<input checked="" type="checkbox"/>
OPCO	<input checked="" type="checkbox"/>
FRANCE TRAVAIL	<input checked="" type="checkbox"/>

Poursuite d'étude :

BAC +2 TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITE MARCHANDE
BAC +2 TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT COMMERCIAL

Insertions professionnelles possibles :

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN