



TITRE PROFESSIONNEL

CONSEILLER DE VENTE - RNCP 37098

PRÉSENTATION / OBJECTIFS

Le conseiller de vente (anciennement Vendeur Conseil en Magasin) 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 ob-

jectifs fixés par sa hiérarchie.

Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la

bonne présentation des produits. Il sait aussi être force de proposition auprès de sa hiérarchie pour améliorer les ventes.

Au sein de l'unité marchande, il est en relation avec les clients pour les conseiller, réaliser les ventes, assurer leurs suivis et les fidéliser.

CONTENU

CCP 1- 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

CCP 2- 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
- ▶ Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente
- ▶ Assurer le suivi de ses ventes
- ▶ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Modalités

- ▶ Alternance : 12 mois (463h de formation en centre)
- ▶ 28h/en entreprise

Débouchés

- ▶ Vendeur(se)
- ▶ Vendeur(se) expert(e)
- ▶ Vendeur(se) conseil

SUITE DE PARCOURS

- ▶ Titre professionnel Manager d'unité marchande

PUBLIC

- ▶ Public éligible au contrat d'apprentissage
- ▶ Demandeur d'emploi salarié d'entreprise
- ▶ Formation accessible aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour les modalités.

TARIFS / FINANCEMENT

- ▶ Alternance : 0 € de reste à charge
- ▶ OPCO, CPF ...

Validation

- ▶ Évaluation des acquis tout au long de la formation
- ▶ Évaluation en cours de formation (en centre de formation)
- ▶ Examen du dossier professionnel (par un jury de professionnels)
- ▶ Mise en situation professionnelle (par un jury de professionnels)
- ▶ Entretien technique (par un jury de professionnels)
- ▶ Questionnement à partir de production réalisée en amont (par un jury de professionnels)
- ▶ Entretien final (par un jury de professionnels)
- ▶ Le titre est validable en totalité (validation des 2 blocs de compétences) ou de façon partielle (obtention d'un CCP)

PRÉREQUIS

- ▶ Niveau CAP BEP / fin de classe de 1ère
- ▶ Pratique des logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, présentation assistée par ordinateur ...)

ACCÈS

Entretien de pré-recrutement :

- ▶ Evaluation des acquis et de la connaissance du métier
- ▶ Confirmation de votre projet (entretien de motivation)
- ▶ Evaluer les freins à l'entrée
- ▶ Test de positionnement
- ▶ Délais d'accès : entrées / sorties permanentes

LES + FORMACCESS

- ▶ Individualisation
- ▶ Outils vidéos
- ▶ Interventions de professionnels
- ▶ Centre de formation à taille humaine
- ▶ Equipe dynamique
- ▶ Formateurs expérimentés

INSCRIPTION

Responsable de formation

email : apprentissage@cfa-formaccess.re
mobile : 0692 01 13 05

Référent handicap

email : contact@cfa-formaccess.re
mobile : 0693 10 04 34