



Métiers du Commerce et de la Vente

Titre professionnel Conseiller de Vente

Contrat d'Apprentissage

Organisme de formation au capital humain !

Objectifs généraux :

- Préparer au métier de Conseiller de vente Rome D1214.
- Acquérir une qualification en lien avec le projet professionnel
- Préparer les épreuves du titre professionnel de Conseiller de vente

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité d'exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, de prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet, de participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Certification visée :

Titre Professionnel Conseiller de vente de Niv IV Code RNCP 37098

Possibilité de valider tout ou partie du Titre Professionnel par blocs de compétences CCP 1, CCP 2

Débouchés, métiers visés par cette certification: vendeur (se), vendeur(se) expert(e), vendeur(se)-conseil, vendeur(se) technique, conseiller(ère) de vente

Contenu du parcours type :

CPP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité 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

CPP2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Module 5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

Module 6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

Module 7 : Assurer le suivi de ses ventes

Module 8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Préparation à l'examen :

Finaliser l'ensemble des documents et outils utiles au passage du titre et profiter de nombreuses mises en situation.

Module 9 :

La culture d'entreprise

Le travail en équipe

L'orientation client

Module 10 : Les outils du Conseiller de vente

Les bases de la communication

Les calculs commerciaux

Les outils numériques

Le cadre juridique de la vente

Dates de la formation :

Prochaines sessions 2024

Sous réserve d'une constitution d'un groupe de 8 personnes minimum

Durée indicative d'un parcours complet :

Parcours type 1694h dont 553h en centre et 1141h en entreprise

Public :

Toute personne motivée par les métiers du commerce.

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus (au-delà sous conditions)



Métiers du Commerce et de la Vente

Titre professionnel Conseiller de Vente

Contrat d'Apprentissage

Organisme de formation au capital humain !

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/>

Tarif :

Accessible en contrat d'apprentissage (financement OPCO)

Préconisations/Niveau :

Maîtriser les savoirs de base (niveau Cléa) et avoir une utilisation autonome de l'outil informatique (Word, Excel, messagerie, internet)

Présentation soignée

Modalités de suivi et d'évaluation :

Contrôle continu des connaissances

Dans le cas d'un titre complet, passage de la certification devant le jury.

Attestation de fin de formation. Relevé de capacité.

Questionnaire de satisfaction fin de formation.

Modalités d'organisation et conditions d'accueil :

Formation en continu et présentiel alternant périodes en centre et en entreprise, 35 heures par semaine, du lundi au vendredi, (modalités adaptables en entreprise).

Engagé dans le Programme Régional d'Accès à la Formation et à la Qualification des Personnes Handicapées de Nouvelle-Aquitaine, chaque site dispose d'un référent handicap qui accompagne le bénéficiaire tout au long de son parcours en mettant en œuvre les compensations et adaptations nécessaires.

Modalités et délais d'accès :

Réunion d'information collective.

Tests de positionnement et entretien individuel.

Moyens pédagogiques :

Vous êtes acteur de votre formation. Workshop (atelier collaboratif). Animation interactive. Périodes en Entreprise.

Nombreuses mises en situation par rapport à votre propre expérience personnelle et professionnelle.

Lieux/Contact : contact.formation@irfrep.fr /05 45 38 29 91

IRFREP 16

Adresse :

23 rue de Paris

16000 Angoulême

05 45 38 29 91

IRFREP 17

Adresse :

2 rue René Cassin

17100 Saintes

05 46 97 08 79

IRFREP 79

Adresse :

52 rue Pieds de Fond

79000 Niort

06 79 68 79 23