

Commerce - vente - distribution

Conseiller de vente

Types d'emplois accessibles : Conseiller clientèle, magasinier vendeur, vendeur en atelier de découpe, vendeur en magasin, vendeur expert, vendeur technique

DURÉE

12 mois environ (416 heures). Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel- distanciel synchrone

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

PRIX NET DE TAXE EN EUROS

Gratuit pour les apprentis
4 700€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

CODE RNCP

37098

RÉSULTATS

Données 2023

100 % de stagiaires satisfaits
100 % d'accès à l'emploi dans les 6 mois
100 % de réussite au titre professionnel

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. Référent handicap : michele.muret@mcm-afest.fr

ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles.

- 1) Niveau classe de 1re ou équivalent.
- 2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

OBJECTIFS

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

PROGRAMME DE FORMATION

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

Module 1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : veille sur les produits et services proposés par l'enseigne - gestion des flux - merchandising - analyse des performances commerciales (7 semaines).

Période en entreprise (4 semaines).

Module 2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal : valorisation de l'image de l'unité marchande - conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin - suivi des ventes - fidélisation de l'expérience client (6 semaines).

Période en entreprise (4 semaines).

Période de certification (1 semaine).

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétences - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal = module 1
CCP/Bloc de compétences - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal = module 2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation complémentaire de niveau 4 (bac technique) : Assistant manager d'unité marchande (réf. produit 04394).

Formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : Manager d'unité

- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation annuelle et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez nous contacter pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (<https://www.francecompetences.fr>) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation), pour accéder à des informations sur la certification, en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

marchande.

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec nous : 07 62 56 69 77.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé
 Moyens pédagogiques : LMS Chamilo avec supports de cours intégrés - Documents écrits - Diaporama - Supports audio et visuels - Outils multimédias - Drive
 Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

Plateau technique dédié en entreprise qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme aux RC des TP et CQ

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles

Responsable pédagogique : Aminata Kanté
 07 62 56 69 77

Michele.muret@mcm-afest.fr

