

TITRE PROFESSIONNEL DE CONSEILLER DE VENTE – Niveau 4

RNCP37098 - Arrêté du 28 septembre 2022

OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FORMATION

Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

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.

Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

PROGRAMME DE LA FORMATION

La formation comprend 2 CCP :

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

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
Assurer le suivi de ses ventes
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

MOYENS HUMAINS

La formation proposée sera assurée par des personnels qualifiés disposant des certifications nécessaires et répondant aux exigences d'expérience professionnelle pour assurer une formation de qualité.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours théoriques synchrones réalisation d'exercices et de mises en situation pratiques. Formation réalisée en distanciel synchrone.

METHODES PEDAGOGIQUES

Utilisation de l'environnement Google education +, Utilisation de la plateforme Chamilo comme support de cours avec exercices.

Méthode pédagogique active autour de projets et jeux de rôle.

Utilisation de la méthode interrogative et expérimentale pour amener à la compréhension de notions complexes de cours.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Évaluation formative tout au long de la formation par un suivi régulier des progrès, des acquis et des activités, notamment via la plateforme Chamilo et sur le lieu d'apprentissage.

Évaluation certificative réalisée sous la forme d'examen final. Ces modalités seront définies dans la convention de formation.

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

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

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

PUBLIC CONCERNÉ

Formation initiale et professionnelle :
Tout public, salariés, demandeurs d'emploi,
Eligibles au CPF...

Par la voie de l'apprentissage :

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus au début de la formation.

Jeunes sortis de 3ème ayant 15 ans avant le 31 décembre de l'année de la formation

Sans condition d'âge pour les personnes:

Reconnues travailleur handicapé
Ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme
Inscrites en tant que sportifs de haut niveau

Par la voie de la formation continue :**En contrat de professionnalisation**

Jeunes âgés de 16 à 25 ans révolus au début de la formation
Demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans
Bénéficiaires de minima sociaux

Autres dispositifs :

Salariés, retraités, demandeurs d'emploi

CONDITIONS et MODALITES D'ACCÈS**Par la voie de l'apprentissage ou contrat de professionnalisation :**

Avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.

Pour les autres dispositifs : nous contacter

Entrée

CONDITIONS D'ENTRÉE DANS LA FORMATION

Avoir réalisé le positionnement
Avoir validé le projet professionnel suite à l'entretien avec un membre du CFA

PRÉREQUIS

Débutant accepté

Niveau :

-Niveau 3 (CAP, BEP) ou
-1^{er}, Terminale Bac Pro

LIEU DE FORMATION

Sur toute la France

DURÉE DE LA FORMATION**256 h en centre sur 1 an sur 32 semaines**

Des aménagements de durées sont possibles selon les prérequis du candidat. La durée sera déterminée dans le cadre du positionnement et de l'entretien concernant le projet professionnel du candidat.

EFFECTIF

Ouverture de la formation à partir de 6 apprenants
groupe maximum de 15 personnes.

PÉRIODE D'ENTRÉE EN FORMATION

A déterminer à l'issue du positionnement et de l'entretien concernant le projet professionnel du candidat.

Entrées et sorties permanentes du 1/09/23 au 30/11/23.

Date prévisionnelle de démarrage en centre:
11/09/23

COÛT DE LA FORMATION**Par la voie de l'apprentissage :**

Formation pédagogique gratuite. Seuls les frais annexes (restauration, hébergement) pourront être facturés.

Par la voie des contrats de professionnalisation et la formation continue :

Nous contacter

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La formation est adaptée aux personnes en situation de handicap,

Un accompagnement spécifique est possible après étude avec notre référent handicap.

SUITE DE PARCOURS

Formations complémentaires permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS) : Manager d'unité marchande

CONTACTS

Référent pédagogique : Michèle Muret

Michele.muret@mcm-afest.fr ; 07 62 56 69 77

Référent handicap : Michèle Muret contact@mcm-afest.fr

Référent administratif : contact@mcm-afest.fr