



Conseiller de Vente

Formation certifiante

FORMATION ÉLIGIBLE À



Durée :
1166 heures réparties sur 9 mois dont
14 semaines de stages en entreprise(s).
(Durée indicative)



Tarif :
voir tarif et date de session sur
[Mon Compte Formation](#)



Nombre de places :
15



Certification visée :
Titre Professionnel de niveau 4 délivré par
le Ministère du Travail



Prérequis :
savoir lire, écrire, compter et
connaissance du pack office.



Parcours individualisable

LE MÉTIER

Le conseiller de vente exerce 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 accueille sur son lieu de vente.

Il doit prendre 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.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il contribue également à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur privilégié, il personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

Il connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution et maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il participe aussi à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Les objectifs de la formation :

Être capable de développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente, vendre et conseiller le client en magasin.

Accès à la formation :

Nous mettons tout en oeuvre pour vous répondre dans les 72 heures.

Un entretien de positionnement nous permettra de vous proposer un parcours répondant à vos besoins et à vos contraintes.

Les pré-requis seront validés en effectuant des tests à distance, ou par diplôme(s) équivalent(s).

Une date d'entrée, vous sera proposée en fonction de la planification des sessions (voir les dates sur notre site internet) et en fonction des places disponibles.

CONTACTS

 05 53 62 24 70 - 05 53 62 23 24

 contact.pfo@epd-clairvivre.org

 CF2C Clairvivre 24160 - SALAGNAC

 Notre formateur : Nicolas CORDEIRO

PROGRAMME

Période d'intégration et présentation des objectifs de formation.

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne ;
- contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente ;
- participer à la gestion des flux marchandises.

Vendre et conseiller le client en magasin :

- mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin ;
- consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin ;
- prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Module complémentaire :

- préparation au CACES n°1, 3 et 5 (Certificat d'Aptitude à la Conduite en Sécurité R489) et évaluation par un organisme agréé.

Préparation et épreuves du Titre Professionnel

Organisation et passage du titre dans l'établissement

MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signée par le formateur.

- ✓ Evaluation en Cours de Formation (ECF 1 et 2).
- ✓ Présentation au Titre Professionnel ou à un des deux CCP sur le plateau technique de certification devant un jury habilité par la DREETS.

Modalités de la formation :

Cette formation est réalisée en présentiel et comprend des périodes de stages en entreprises.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

- alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques,
- méthode active,
- méthode démonstrative,
- période stages en entreprises.

Les passerelles possibles :

Poursuite possible vers le Manager d'univers marchand (MUM) - (Niveau 5)



Notre référente handicap : Catherine CLERGÉAUX



catherine.clergereaux@clairvivre.fr

