

Titre professionnel Conseiller de vente (en alternance) Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation

LES OBJECTIFS

1. Se former au métier de vendeur conseil en magasin
2. Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son Titre professionnel

PUBLIC

Tout public

« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »

Code RNCP : RNCP37098

Certificateur : Ministère du travail, de la santé et des solidarités

Date de certification : 25/11/2022

PRE-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau d'équivalence CAP

DELAIS D'ACCES : 48 heures

Contact : Caroline BAAS contact@formationplus.org

PARCOURS PASSERELLE :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>

LIEU DE FORMATION

FORMATION PLUS MEDITERRANEE

TARIFS

Aucun frais de scolarité

Financé par les OPCO

FORMATEUR

SAS FORMATION PLUS MEDITERRANEE au capital de 15 000 € • Siret 81456842400018

32 boulevard Jean Bourrat - 66000 Perpignan • www.formationplus.org

06 14 42 38 31 • 06 13 53 65 66 • 04 68 34 84 61 contact@formationplus.org

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions.

DURÉE DE LA FORMATION

400 heures sur 1 an (parcours adapté en fonction du profil)

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels

SUIVI ET EVALUATION

Évaluation tout au long de la formation

Passage d'examen sous forme ponctuelle

« En cas d'échec à cet examen lors d'une précédente session, datant de moins d'un an, votre parcours et votre examen final sera adapté sur les blocs de compétences (CCP) manquants »

Programme de la formation :

Notre programme de préparation suit le référentiel de la DREETS

CCP1 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 rendre compte

CCP2 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