

Titre professionnel Conseiller de vente (en alternance)

Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation



Mise à jour le : 11.09.2024 Par AA
Taux de réussite en 2024 : 90%

OBJECTIF :

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



LIEU DE LA FORMATION :

Formation Plus Méditerranée
32 boulevard Jean Bourrat,
66000 Perpignan



PUBLIC :

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



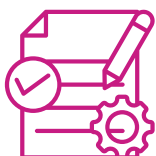
TARIF :

Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO



PRÉ-REQUIS :

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



FORMATEUR :

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions



DÉLAIS D'ACCÈS :

L'entrée en formation est permanente, elle peut se faire tout au long de l'année



DURÉE DE LA FORMATION :

400 heures sur 1 an (parcours adapté en fonction du profil)
En cas d'acquisition partielle ou de bénéfices de notes dans le diplôme correspondant, la durée de formation sera adaptée



DÉLAIS DE RÉPONSE :

48 heures
Contact : Caroline BAAS
contact@formationplus.org



MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels



PARCOURS PASSERELLE :

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



SUIVI ET ÉVALUATION :

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 OMNICAL

- 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 OMNICAL

- 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

Code RNCP : RNCP37098

Certificateur : Ministère du plein emploi et de l'insertion

Date d'enregistrement de la certification : 25.01.2023 - Date d'échéance de la certification : 25.01.2028

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