

CONSEILLER DE VENTE

CONSEILLER DE VENTE
TITRE DE NIVEAU 4
(ÉQUIVALENT BAC)
 FORMATION EN DISTANCIEL



Cette formation est destinée aux personnes souhaitant acquérir les compétences du métier de conseiller de vente. Elle est validée par un Titre Professionnel de Niveau 4 : **code RNCP37098TP - Conseiller de vente** reconnu par le ministère chargé de l'emploi. Avec cette formation vous pourrez travailler dans tous types de commerces ayant besoin de conseiller de vente.

OBJECTIF

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

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

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : Acteur autonome de mon alternance

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

Session d'examen

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tout public. Aucune expérience requise.

Entretien préalable

Accessibilité aux PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. (*Handicap moteur, malentendant et malvoyant*) contactez-nous pour plus de renseignements.

DURÉE, LIEU DE FORMATION

Formation d'un an - En distanciel - Sur toute la France

329 heures - 9h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

7 heures par jour de formation (1 jour de formation/semaine)

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.

CODE RNCP : 37098

CODE DIPLÔME : 46T31203

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de parcours

- 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
- Utiliser les techniques et les technologies d'information en lien avec son activité
- Utiliser les sources d'informations professionnelles
- Utiliser les médias et les outils numériques à disposition
- Assurer une veille sur les produits et services de l'unité marchande
- Identifier les méthodes de veille informationnelle
- Effectuer une réception de marchandise
- Ranger, préparer les produits pour la vente
- Effectuer une préparation de commande client
- Utiliser les outils numériques permettant de suivre les flux marchandises en magasin
- Participer aux inventaires
- Assurer la manutention des produits en respectant la sécurité des personnes et des biens
- Maintenir une implantation conforme et une présentation attractive
- Utiliser le matériel de présentation approprié
- Assurer au quotidien l'aspect marchand des linéaires et de la surface de vente

En milieu de parcours

- Analyser ses performances de manière réaliste
- Identifier et proposer les mesures correctives à mettre en place
- Repérer les évolutions, révolutions du marché
- Utiliser les outils de suivi d'activité et de résultats de l'unité marchande
- Compléter régulièrement ses tableaux de bord
- Veiller à son image de marque
- Réaliser un argumentaire
- Réaliser un elevator pitch
- Prospecter sur les réseaux
- Réaliser une démonstration
- Prendre des notes exploitables au cours d'un entretien
- Appliquer les conditions générales de vente de l'unité marchande
- Analyser un entretien de vente
- Améliorer ses performances

En fin de parcours

- Rédiger un compte rendu d'une vente client
- Identifier la cause des réclamations
- Utiliser les outils d'aide à la performance
- Mener un entretien dans le cadre d'un suivi clientèle, d'un traitement de réclamation ou d'un litige
- Identifier le potentiel du client et mener les actions correspondantes
- Relancer le prospect ou le client
- Mener un entretien dans le cadre d'une action de fidélisation
- Réaliser un argumentaire
- Mettre en place une offre commerciale de fidélisation ou de réactivation de compte

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- En cours de formation

Évaluation 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

Évaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNEL

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller clientèle, magasinier vendeur,
- vendeur en atelier de découpe,
- vendeur en magasin,
- vendeur expert,
- vendeur technique

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;

Moyens pédagogiques :

- Kit Pédagogique
- Documents écrits
- Diaporama
- Supports "clé en main"
- Supports audio et visuels
- Outils multimédias

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 : www.francecompétences.fr

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

Mohamed HEMAL

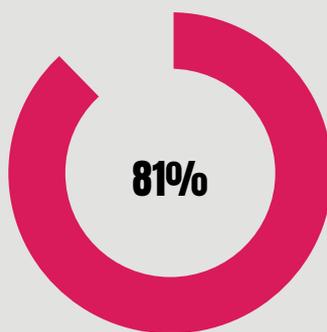
mohamed.hemal@formatik.fr – 07.85.71.87.19



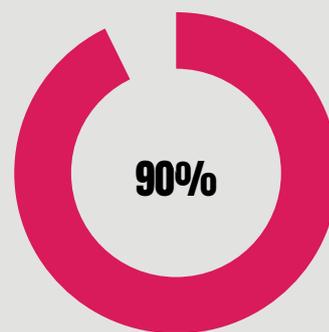
RÉSULTATS DANS LE SECTEUR DE CETTE FORMATION



De stagiaires satisfaits



D'accès à l'emploi dans les 6 mois



De réussite au titre professionnel

En savoir plus : www.inserjeunes.education.gouv.fr

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.