

TITRE PROFESSIONNEL

CONSEILLER DE VENTE

TITRE DE NIVEAU 4 (ÉQUIVALENT BAC)
413 HEURES

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 RNCP37098 - TP 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.

Date d'enregistrement : 25/11/2022

EN PRÉSENTIEL - À ILLKIRCH ET NANCY
EN DISTANCIEL - DANS TOUTE LA FRANCE

OBJECTIFS :

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

PROGRAMME DE FORMATION

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

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 présentiel à Nancy et Illkirch
En distanciel sur toute la France

413 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



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
- Prospector 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

CODE RNCP : 37098
CODE DIPLÔME : 46T31203

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

LES TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLE :

- Employé commercial
- Vendeur spécialisé
- Conseiller clientèle
- Attaché commercial

POURSUITES D'ÉTUDES CONSEILLÉES :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS Commerce International, TP Manager d'Etablissement Marchand, TP Responsable d'Etablissement Marchand

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.francecompetences.fr

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

Mohamed HEMAL

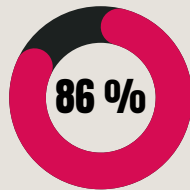
mohamed.hemal@formatik.fr – 07.85.71.87.19



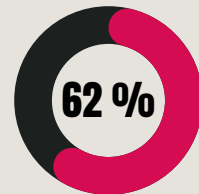
Résultats dans cette formation



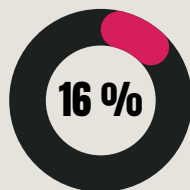
Taux d'obtention



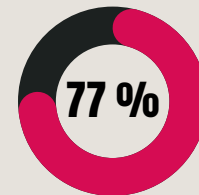
Taux de poursuite d'études



Taux d'interruption en cours



Taux d'insertion



Pour vous inscrire, écrivez-nous à l'adresse **contact@formetik.fr**

Un conseiller vous recontacte **sous 24 heures**

[Lien RNCP](#)

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

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de [France Compétences](#).

