

CONSEILLER DE VENTE

Formation
Longue

Titre professionnel

4000€

sans contrat

Avec contrat : Montant fixé & financé
par l'OPCO

TARIF NET DE TVA

Niveau 4 (BAC) - RNCP 37098

3
7
0
9
8

L'objectif

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation

Les objectifs de la formation

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- Vendre et conseiller le client en magasin
- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Pré-requis et délais d'accès

- CAP ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

Public et fréquence

- Tout public
- 15 personnes en présentiel
- 420 heures CF calendrier de passage

Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
- Entretien physique ou téléphonique
- Test de positionnement en français
- Test de positionnement métier

Profil du formateur

Formateurs experts
Et professionnels

CONTACT FORMATION

 1 rue du Luxembourg
93000 Bobigny

 www.educ-action.fr

 07 69 76 42 93

 contact@educ-action.fr



Référent handicap
Nom: TOUNKARA
Prénom: KOKO
Tel: 07 69 76 42 93

CONTENU ET MODALITÉS D'EXAMENS

CCP 1 - 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.

CCP 2 - 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



VALIDATION

Titre professionnel **CONSEILLER DE VENTE** si réussite à l'examen.

Attestation de compétence et de fin de formation

MÉTHODES, MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

SUIVI ET ÉVALUATION

LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

APRÈS LA FORMATION:

POSSIBILITÉ DE FORMATION EN NIVEAU BTS PUIS CONTINUER AVEC UN NIVEAU BAC + 3

EMPLOIS ACCESSIBLES : VENDEUR (SE) EXPERT (E), CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

#accessibleatous

