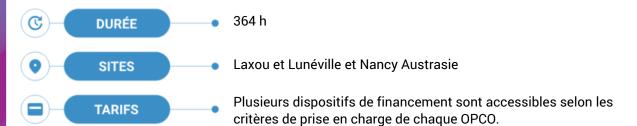
→ ALTERNANCE - COMMERCE ET VENTE

# TITRE CONSEILLER DE VENTE EN DISTANCIEL (MEURTHE-ET-MOSELLE)



Diplôme inscrit au RNCP 37098 par arrêté du 28/09/2022 JO du 13/10/2022





#### **PRÉREQUIS**

Niveau Brevet des collèges

#### **OBJECTIFS**

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 : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.



#### **PUBLIC**

 Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

#### **ADMISSION**

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : pedagogienancy.ymag.cloud/index.php/preinscription/
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

ET APRÈS...?

Poursuites d'études

### **EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE**

Accueillir les clients et transmettre les informations en utilisant les supports adéquats, Administrer les ventes, de la commande au suivi du règlement



## Vendeur BTS Management Conseil, Conseiller de Vente, Vendeur spécialisé (MCO)

Métiers possibles

, Commercial Employé de commerce, Employé

commercial

Listes non exhaustives.







#### 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

#### NOTRE MODULE EXCLUSIF "CCI FORMATION EESC"

- Module approfondi sur les techniques d'encaissement et de contrôle
- Utilisation de lunettes virtuelles pour la formation technique
- Formation à l'entretien de vente en magasin pédagogique

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

• Evaluation en cours de formation - Evaluation finale : Epreuves du Titre professionnel - Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) - Il est possible de valider un / ou des blocs de compétences



95%

Taux de réussite au diplôme

### Notes

#### **VOS CONTACTS**

#### Site de LAXOU

03 83 95 36 00 contact@eesc.fr

#### Site de BLÉNOD

03 83 87 88 80 blenod@eesc.fr

#### Site de **MONT-SAINT-MARTIN**

03 82 24 03 80 longwy@eesc.fr

#### Site de NANCY

03 83 95 36 00 contact@eesc.fr

#### Site de LUNÉVILLE

03 83 85 54 05 luneville@eesc.fr

#### Site de JŒUF

03 83 95 36 09 jœuf@eesc.fr











