



FORMATION EN ALTERNANCE

FILIÈRE COMMERCE ET VENTE

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 4 sous l'intitulé " Titre Professionnel Conseiller de vente "

RNCP 37098 - Date JO : 13/10/2022 - Arrêté : 28/09/2022



DURÉE

406 heures



SITE

Campus
Nancy
Longwy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.



PRÉREQUIS

Niveau 3 et avoir validé le projet professionnel (secteur vente commerce)

OBJECTIFS

Le conseiller de vente 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

Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription sur le site
- Tests de positionnement
- Entretien de motivation

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

MÉTIERS POSSIBLES



- Conseiller clientèle,
- Vendeur expert,
- Vendeur conseil,
- Vendeur technique,
- Vendeur en magasin,
- Magasinier vendeur

POURSUITES D'ÉTUDES



- TP Manager d'Etablissement Marchand

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA 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

NOTRE MODULE EXCLUSIF "CCI FORMATION EESC":

- Approfondir les techniques d'encaissement et de contrôle
- Formation à l'entretien de vente en magasin pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Évaluation en cours de formation - Évaluation finale :

Épreuves 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

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Après avoir validé ce diplôme de niveau 4, les candidats pourront monter en qualification en intégrant un BTS MCO, une formation d'attaché commercial ou de manager d'établissement marchand de niveau Bac+2 ou favoriser son insertion professionnelle directe.



TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
93%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
80%

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Afin d'optimiser vos conditions d'apprentissage, vous pourrez développer votre pratique pour acquérir de nouvelles compétences professionnelles de manière optimale dans des conditions similaires à celles que vous rencontrez au sein de votre entreprise d'accueil.

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY

Marie-Clotilde MULLER

commerce@eesc.fr

03 83 95 36 21

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LONGWY

Catherine ROOS

ca.roos@eesc.fr

03 82 24 40 58 - 06 59 72 57 76



Erasmus+

