

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

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.



RNCP 37098

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

TITRE DE NIVEAU 4 (NIVEAU BAC)

FORMATION OUVERTE
À L'APPRENTISSAGE.

OBJECTIFS

- Etre capable de contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Etre capable d'améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

PRÉ REQUIS

- Niveau 3
- Etre sélectionné suite à un entretien

PROGRAMME

AT 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Dans le respect des consignes, des procédures et de la politique commerciale de l'unité marchande, le conseiller de vente assure la présentation de l'offre commerciale et l'animation du linéaire. Il approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur les nouveaux produits afin de contribuer à l'atteinte des objectifs de vente.

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

AT 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le conseiller de vente mène des entretiens en face à face auprès d'une clientèle de particuliers, voire de professionnels. Il valorise les produits et les services associés de l'unité marchande et apporte un conseil adapté à sa clientèle afin de conclure les ventes et d'atteindre les objectifs qui lui sont fixés.

- 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

ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION:

- Evaluations en cours de formation
- Evaluation des périodes en entreprise via bilan
- Évaluations sommatives & de compétences.

CERTIFICATION :

Passage de l'examen sur plateau technique
devant un jury de professionnels.

Le Titre professionnel peut être validé par capitalisation de CCP.
En cas d'échec le CCP manquant peut être repassé sous 5 ans.

MODALITÉS

FORMATION:

509 heures de formation
Effectif du groupe : de 5 à 12
personnes

Lieux de formation
CFA AREFIP
20 rue Docteur Henri Roussel 97430
Le Tampon

PÉDAGOGIQUES :

- Plateau technique : mise en situation (pratique)
- Période en entreprise (stage)
- Blending Learning
- Wifi

SECTEUR

Grandes et moyennes surfaces
alimentaires et non alimentaires
Grandes et moyennes surfaces
spécialisées
Grands magasins
Boutiques
Magasins de proximité
Négoces interentreprises
Commerce de gros

EN CONTINUE

35h/ semaine
280 h de stage
509 heures de formation
Tous publics

EN ALTERNANCE

Contrat de professionnalisation
et contrat d'apprentissage
7h de formation / semaine le
reste en entreprise
Semaines de regroupement cf
planning
509 heures de formation

DÉBOUCHÉS

Conseiller clientèle
Vendeur expert
Vendeur conseil
Vendeur technique
Vendeur en atelier de découpe
Vendeur en magasin
Magasinier vendeur

**Dans le cadre de
l'apprentissage, l'apprenti
est rémunéré selon une grille
de rémunération fixée par
l'État.**

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour un accompagnement personnalisé, prenez contact avec notre référent handicap au 0692 32 87 79 ou par mail à accompagnement@arefip.com

PROCHAINE SESSION

Entrée sortie permanente

TARIF

Formation continue (financement possible via France Travail, CPF, dispositif région) : 5090€
Apprentissage : entre 5400€ et 6700€ suivant le barème de France compétences (prise en charge par l'OPCO)

DÉLAI DE TRAITEMENT DE DOSSIER

Minimum 2 semaines

NOS ATOUTS

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ UNE PLATEFORME D'E-LEARNING
DES PLATEAUX TECHNIQUES ÉQUIPÉS
FORMATION SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL (SST) OFFERTE.

CONTACTEZ-NOUS

Organisme de formation et CFA
24 Cité de la Plaine 97410 Saint-Pierre
SIRET:43378453500042/NDA98970255797
0692618681/arefip97410@gmail.com

Coordinatrice Pédagogique

0692 87 07 42
coordination.pedagogique@arefip.fr

Chargée de recrutement

0693 97 09 32
polerecruitment1@arefip.fr

Chargé de relation entreprise

0693 94 79 22
commercial@arefip.fr



www.arefip.fr



A R E F I P



Arefip Formations



CFAAREFIP