

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Formation
éligible au
CPF



Commerce - Vente

Objectifs

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

Contenus

La formation au Titre Professionnel Conseiller de Vente est organisée en blocs de compétences, alternant apports théoriques, mises en situation et périodes en entreprise. Phase d'intégration (1 semaine) : accueil, positionnement, découverte du secteur et construction du parcours. Bloc 1 – Efficacité commerciale (7 semaines) : gestion des stocks et des flux, merchandising, mise en rayon, actions commerciales, analyse des performances. Période en entreprise (4 semaines) : mise en pratique en point de vente. Bloc 2 – Relation client et vente (6 semaines) : accueil client, conseil, techniques de vente, fidélisation, gestion des réclamations, vente omnicanale. Période en entreprise (4 semaines) : développement des compétences en situation réelle. Préparation à la certification (1 semaine) : révisions, entraînements aux épreuves, finalisation du dossier professionnel.

Pré-requis

Tout public L'admission se fait en deux étapes : • Tests de positionnement et analyse du dossier de candidature. • Entretien de recrutement individuel. Ces critères permettent de s'assurer que les candidats sont bien préparés pour suivre la formation et réussir dans le métier. Maîtrise de la langue française (écrit et oral), raisonnement mathématiques, appétence pour le relationnel

Modalités et délais d'accès à la formation

Prendre contact avec le GRETA afin de réaliser un positionnement et définir un plan de formation personnalisé.

Public concerné

Tout public

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : 455h
- Nombre d'heures en entreprise : 280h
- Nombre d'heures au total : 735h

Méthodes pédagogiques

Mise en situation professionnelle et apport théorique

Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

Validation

Diplôme Ministère du Travail niveau 4 (niveau BAC) : Titre Professionnel Accessible aussi par le biais de la VAE.

Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Plan de développement des compétences
- PRO-A

Tarif

14€/h

Tarif donné à titre indicatif, modulable en fonction du projet et du statut du candidat. Pour une réponse sur mesure : nous contacter.

Résultat(s)

Pas de session antérieure

code RNCP ou RS

RNCP37098

Certificateur et date de la certification

Ministère du travail et des solidarités - 28 septembre 2022

Débouchés et poursuites d'études

À l'issue de la formation, les titulaires peuvent exercer les métiers suivants :

- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se) en magasin
- Vendeur(se) spécialisé(e) (équipement de la personne, de la maison, etc.)
- Employé(e) commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e) en point de vente
- Conseiller(ère) clientèle en magasin

Secteurs concernés :

- Grande distribution
- Commerce de détail
- Enseignes spécialisées
- Réseaux franchisés

Poursuites d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande

Information(s) diverse(s)

Effectif : 8 à 15 stagiaires Formation individualisée possible selon positionnement Alternance fortement recommandée Possibilité de validation partielle par blocs de compétences Accompagnement individualisé (suivi pédagogique et professionnel) Entrées possibles : dates variables selon programmation GRETA Sessions : 1 à 2 sessions par an



Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
Lycée Amédée Gasquet
12-14 rue Jean Baptiste Torrilhon
63000 - Clermont-Ferrand

Contact
Romain LADOUX
04 44 44 95 95
greta-auvergne@ac-clermont.fr