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

Entretien et tests de positionnement

Public concerné

Tout public

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : 525h
- Nombre d'heures en entreprise : 280h
- Nombre d'heures au total : 805h

Méthodes pédagogiques

Pédagogie centrée autour des besoins de l'apprenant avec méthode applicative (mises en situation et exercices contextualisés)

Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- 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
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Région
- Financement France Travail

Tarif

Prix maximum : 13€ de l'heure
Tarif donné à titre indicatif, modulable en fonction du projet et du statut du candidat. Pour une réponse sur mesure : nous contacter.

Résultat(s)

Nouvelle formation

code RNCP ou RS

RNCP37098

Certificateur et date de la certification

Ministère du travail et des solidarités - 28 septembre 2022

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE

Débouchés et poursuites d'études



Commerce - Vente

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)

Formation en entrée et sortie permanentes

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
GRETA Auvergne Agence 43
27 boulevard du Président Bertrand
43000 - Le Puy en Velay

Contact
Céline GIBERT
04 71 09 80 20
greta-auvergne.agence43@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE