

FORMATION
CONTINUE
ou
ALTERNANCE

TITRE PROFESSIONNEL de niveau 4 CONSEILLER(E) DE VENTE

Code RNCP 37098

-  **Public** — Tout public
-  **Prérequis** — Avoir un projet professionnel validé et motivé pour un emploi dans la vente
Maîtriser les savoirs de base
Accepter le travail debout, le port de charges et les horaires décalés
-  **Durée** — De 5 à 9 mois selon statut et positionnement
(minimum 714h dont 413h en centre / maximum 1155h dont 735h en centre)
-  **Délais d'accès** — 1 session par an (Généralement Début en Octobre)

OBJECTIFS

Acquérir les capacités nécessaires pour assurer 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, et ce, dans un environnement omnicanal,

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable, dans un environnement omnicanal, de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande
- Améliorer l'expérience client

MODALITÉS D'ACCÈS

Pré-inscription possible toute l'année
Contact par mail ou par tel
Réunion d'information collective
Entretien individuel

LIEU DE FORMATION

Bassin Formation COBAS
1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH

TARIFS

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
Aucun frais de formation à charge
(Pris en charge par les OPCO à hauteur max de 6933€/an)

Candidats en recherche d'emploi relevant de l'Habilitation de Service Public
Aucun frais de formation à charge
(Pris en charge par la Région Nouvelle Aquitaine)

Autres candidats :
Sur une base 18€ de l'heure net de taxe
(Pris en charge selon statut)

Formation éligible au CPF

ACCESSIBILITÉ

Adaptation des parcours par les référents handicap du centre et locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Réfèrent handicap : Fabienne PASQUALE

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassinformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**



La formation

BLOCS DE COMPÉTENCES

1. 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

2. 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

La certification est acquise par la validation des 2 blocs de compétences mais ils peuvent être validés indépendamment et sont capitalisables pour une durée de 5 ans à partir de l'année de validation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active en présentiel avec apports théoriques, études de cas, échanges de pratiques, quizz

Périodes d'application en entreprise

VALIDATION

Titre professionnel certifié de niveau 4 du Ministère du Travail

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations en cours de formation

Epreuve finale :

- Mise en situation professionnelle devant jury
- Entretien technique
- Questionnement à partir de production(s)

MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique du centre
Intervenants externes qualifiés

MOYENS MATÉRIELS

Salles adaptées et équipées pour la formation
Plateaux techniques et ateliers professionnels

Et après ?

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre Pro Manager d'Unité Marchande de niveau 5

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- ✓ Vendeur(se)
- ✓ Vendeur(se)-expert(e)
- ✓ Vendeur(se)-conseil
- ✓ Vendeur(se) technique
- ✓ Conseiller clientèle

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassinformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**