

Titre professionnel Conseiller de vente

Mis à jour le 27 juin 2023

Conditions d'entrée et prérequis

Maîtrise des connaissances de base en vente et communication
Projet professionnel validé
Aptitude et motivation au secteur commercial
Autonomie, mobilité, savoir-être, organisation, initiative
Aptitude physique à exercer le métier

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Public jeune et adulte Formation continue - contrat de professionnalisation

Rythme

Alternance

Durée en centre

455 heures

Durée en entreprise

420 heures

Validation

Titre professionnel Conseiller de vente (délivrance de CCP en cas de validation partielle) niveau 4

Certification

Oui

Modalités d'évaluation

Evaluations en cours de formation
Examen final ponctuel devant un jury de professionnels

Possibilité de validation

Objectifs professionnels

Acquérir les compétences et es connaissances professionnelles nécessaires pour :

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

- assurer une veille professionnelle et commercial
- 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

Contenu

- Les techniques de vente L'animation commerciale
- La gestion commerciale
- Les calculs appliqués aux situations professionnelles
- La communication orale et écrite
- Le développement durable et responsabilités sociétales
- Les techniques d'information et de communication
- L'accompagnement à l'insertion professionnelle (TRE)

Modalités pédagogiques

En présentiel
Groupe dédié (12 stagiaires maximum)
Groupe intra entreprise/Groupe inter entreprise
Alternance (durée moyenne) : 455 heures en centre + 420 heures en entreprise
Formation à temps plein -Formation modularisable
VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience)

Profil des intervenants

Formateurs professionnels expérimentés

Méthodes pédagogiques

Pédagogie participative et active
Alternance de mises en situation pratiques et d'apports théoriques
Interventions/exposés/démonstrations de professionnels/des acteurs du secteur professionnel/de partenaires...
Visites d'entreprises/organismes de formation...

Titre professionnel Conseiller de vente

par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

12

Entrée et sortie permanente

Non

Moyens pédagogiques

Salles de cours – de repos, salle informatique, magasins pédagogiques de vente (habillement et alimentaire), centre de ressources...

Durée

En centre : entre 455 h et 650 h selon profil En entreprise : entre 8 et 14 semaines selon profil

Délais et modalités d'accès

Novembre à Juin

Financements possibles

7 500 € pour un parcours un complet.

Application des niveaux de prise en charge définis par France Compétence.

Coûts de la formation pris en charge par les OPCO.

Frais d'hébergement, restauration et de 1er équipement pris en charge par l'OPCO sous conditions.

Possibilité par la VAE.

Référent handicap

Nos référentes handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Réseau

- GRETA CFA de la Marne
- 20, rue des Augustins CS 30037
51725 REIMS CEDEX
- contact@gretamarne.com
- 03.26.84.55.40
- gretamarne.com
- SIRET : 19510035900023
- Numéro d'activité : 2151P000451
- Date d'obtention : 29/10/1982