

Conseiller de vente (CV)

Formation professionnelle adaptée aux besoins du marché.



La Réunion, 97410

Formation Accessible PMR

Satisfaction
72%

Réussite
70%

Durée
560 Heures

Prix
6 405,00 € TTC

Contenu de la formation

Objectifs

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

Prérequis

- ? Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.
- ? Niveau classe de 1ère ou équivalent
- ? Niveau CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3 ou équivalent

Description / Contenu

- ? Période d'intégration
 - Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel
 - Présentation du programme, outils et planning de formation
 - Remise du règlement pour lecture et signature, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation
 - Atelier sur la cohésion de groupe
 - Atelier TRE, (Réalisation CV/ LM, ciblage des entreprises pour la recherche de maître d'apprentissage et simulation entretien d'embauche)
 - Décryptage du REAC/ RC
- ? AT 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
 - CP 1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale
 - CP 2 : Participer à la gestion des flux marchands
 - CP 3 : Contribuer au merchandising
 - CP 4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- ? AT 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
 - CP 5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 - CP 6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 - CP 7 : Assurer le suivi de ses ventes
 - CP 8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Modalités et délais d'accès à la formation

- Réunion collective
- Dossier de candidature (CV et Lettre de motivation)
- Entretien de recrutement et d'accompagnement à la formation

- Test de positionnement
- Analyse et décision de l'équipe pédagogique
- Communication des résultats
- Le dossier de prise en charge financière, doit être déposé à l'OPCO 1 mois avant le début de la formation

Moyens et supports pédagogiques

- Salle de formation équipée de tables, chaises, écran, paperboard, vidéo projecteur, tableau blanc effaçable, feutre effaçable, éponge pour tableau blanc.
- Equipements divers : mis à disposition ordinateur, des manuels de cours.
- Accès réseaux WI-FI gratuit
- Documentation et supports consultables sur la plateforme pédagogique DENDREO.

Modalités de suivi et d'évaluation

? Suivi :

- Feuille d'émargement
- Livret d'apprentissage
- Visite d'entreprise pour suivre et évaluer la mise en pratique des compétences théoriques en entreprise
- Rédaction d'un dossier professionnel, de 12 fiches produites et d'un diaporama de 25 à 30 diapositifs
- Livret d'évaluation en cours de formation (ECF)

? Évaluation :

- Evaluation des acquis de compétences tout au long de la formation (Evaluation en cours de formation ECF)
- Session d'examen pour valider le Titre Professionnel devant un jury composé de professionnels habilités (constitué d'une épreuve de mise en situation, d'un entretien technique, de questionnaire à partir de production et d'un entretien final)

Diplôme visé

- Titre professionnel de niveau 4 délivré par le ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
- RNCP37098 – TP – Conseiller de vente

Passerelles ou métiers visés

- Titre Professionnels Manager d'Unité Marchande
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation de Digitalisation de la Relation Client

Formateurs

- Expérimentés dans le domaine visé
- Les stagiaires bénéficient d'un accompagnement personnalisé en individualisé