

Titre Professionnel Conseiller de Vente

Permettre au bénéficiaire de se former sur les activités types du métier de "Conseiller de Vente":- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



Saint-Pierre, 97410

Satisfaction
90%

Réussite
80%

Durée
460 Heures

Prix
6 390,00 € TTC

Contenu de la formation

AT1 : Contribution à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Réalisation d'une veille professionnelle et commerciale

Participation à la gestion des flux marchands

Contribution au merchandising

Analyse de ses performances commerciales et réalisation de comptes-rendus

AT2 : Amélioration de l'expérience client dans un environnement omnicanal

Représentation de l'unité marchande et contribution à la valorisation de son image

Conseil au client en conduisant l'entretien de vente

Réalisation du suivi des ventes

Contribution à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Module(s) optionel(s)

- Citoyenneté
- Soft Skills
- Technique de Recherche d'Emploi