

CONSEILLER DE VENTE

CONSEILLER DE VENTE
TITRE DE NIVEAU 4
(ÉQUIVALENT BAC)
FORMATION EN PRESENTIEL
ET DISTANCIEL



Cette formation est destinée aux personnes souhaitant acquérir les compétences du métier de conseiller de vente. Elle est validée par un Titre Professionnel de Niveau 4 : code RNCP37098TP - Conseiller de vente reconnu par le ministère chargé de l'emploi. Avec cette formation vous pourrez travailler dans tous types de commerces ayant besoin de conseiller de vente.

OBJECTIF

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

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

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : Acteur autonome de mon alternance

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

Session d'examen

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tout public. Aucune expérience requise.

Entretien préalable

Accessibilité aux PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. (*Handicap moteur, malentendant et malvoyant*) contactez-nous pour plus de renseignements.

413 heures - 9h00 - 12h00 / 13h00 - 17h00

7 heures par jour de formation (1 jour de formation/semaine)

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de parcours

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- 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
 - Utiliser les techniques et les technologies d'information en lien avec son activité
- Utiliser les sources d'informations professionnelles
- Utiliser les médias et les outils numériques à disposition
 - Assurer une veille sur les produits et services de l'unité marchande
- Identifier les méthodes de veille informationnelle
- Effectuer une réception de marchandise
- Ranger, préparer les produits pour la vente
- Effectuer une préparation de commande client
 - Utiliser les outils numériques permettant de suivre les flux marchands en magasin
- Participer aux inventaires
 - Assurer la manutention des produits en respectant la sécurité des personnes et des biens
 - Maintenir une implantation conforme et une présentation attractive
- Utiliser le matériel de présentation approprié
 - Assurer au quotidien l'aspect marchand des linéaires et de la surface de vente

En milieu de parcours

- Analyser ses performances de manière réaliste
 - Identifier et proposer les mesures correctives à mettre en place
- Repérer les évolutions, révolutions du marché
 - Utiliser les outils de suivi d'activité et de résultats de l'unité marchande
- Compléter régulièrement ses tableaux de bord
- Veiller à son image de marque
- Réaliser un argumentaire
- Réaliser un elevator pitch
- Prospecter sur les réseaux
- Réaliser une démonstration
- Prendre des notes exploitables au cours d'un entretien
- Appliquer les conditions générales de vente de l'unité marchande
- Analyser un entretien de vente
- Améliorer ses performances

En fin de parcours

- Rédiger un compte rendu d'une vente client
- Identifier la cause des réclamations
- Utiliser les outils d'aide à la performance
 - Mener un entretien dans le cadre d'un suivi clientèle, d'un traitement de réclamation ou d'un litige
 - Identifier le potentiel du client et mener les actions correspondantes
- Relancer le prospect ou le client
- Mener un entretien dans le cadre d'une action de fidélisation
- Réaliser un argumentaire
 - Mettre en place une offre commerciale de fidélisation ou de réactivation de compte

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- En cours de formation

Évaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final

Évaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNEL

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller clientèle, magasinier vendeur,
- vendeur en atelier de découpe,
- vendeur en magasin,
- vendeur expert,
- vendeur technique

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;

Moyens pédagogiques :

- Kit Pédagogique
- Documents écrits
- Diaporama
- Supports "clé en main"
- Supports audio et visuels
- Outils multimédias

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 4 (*BAC technique*) de conseiller de vente.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences : www.francecompetences.fr

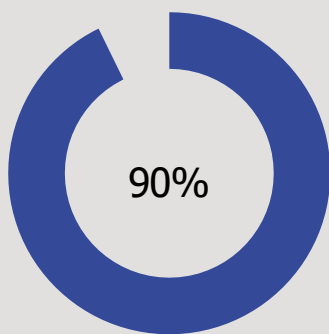
CONTACT ORGANISME DE FORMATION

Mohamed HEMAL

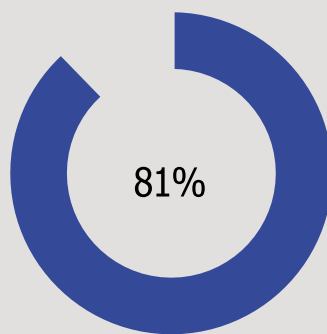
mohamed.hemal@formatik.fr – 07.85.71.87.19



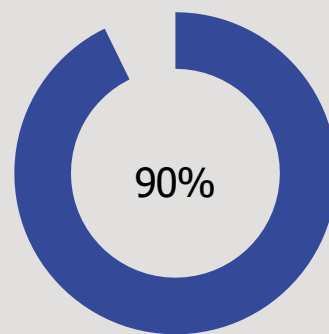
RÉSULTATS DANS LE SECTEUR DE CETTE FORMATION



De stagiaires satisfaits



**D'accès à l'emploi dans
les 6 mois**



**De réussite au titre
professionnel**