



## TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4/BAC

# CONSEILLER DE VENTE <sup>H/F</sup>

### MÉTIER

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure 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.

Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

### OBJECTIF

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande et améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

### PROGRAMME

- **BLOC 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
- **BLOC DE COMPÉTENCES 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



Prise en charge à **100 %**

Continue 35 H/ semaine

**Durée :** 560 heures

**Public :** Tout public.

**Résultats :** Nouvelle session

#### Prérequis

- Niveau 3 (CAP/BEP)
- Bon relationnel client
- Avoir le sens du service et le goût du contact client
- Expérience dans le métier souhaitée

#### Métiers visés

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Magasinier vendeur
- Vendeur technique
- Vendeur en magasin

#### Suite de parcours

**Niveau 5 BAC + 2**

- Titre professionnel Management d'Unité Marchande
- Titre professionnel Négociateur technico-commercial

#### Blocs de compétences

Possibilité de valider le titre professionnel par blocs de compétences capitalisables à vie !

Dernière mise à jour : 01/24 RNCP37098

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ☑ Formation en continu soit 35 heures par semaine
- ☑ Immersion en entreprise avec deux périodes de stage en cours de formation
- ☑ Pédagogie : un apprentissage métier proactif, basé sur le concept du «learning by doing»
- ☑ Méthode active : mises en situations, études de cas, ateliers pratiques

## ADMISSION

L'accession à ce titre professionnel se fait sur simple entretien et après un test de positionnement. Un CV et une lettre de motivation seront aussi nécessaires. Si besoin, nous proposons des ateliers pour vous aider à les rédiger. Nous contacter.

## ÉVALUATION

- ☑ Évaluation des acquis tout au long de l'action
- ☑ Deux évaluations passées en cours de formation correspondant aux deux blocs de compétences du référentiel
- ☑ Évaluation à chaud à l'issue de la formation (questionnaire de satisfaction)

## SESSION DE VALIDATION

- ☑ Mise en situation professionnelle
- ☑ Questionnement à partir de productions
- ☑ Entretien technique et final avec un jury professionnel
- ☑ Rédaction du dossier professionnel

➔ **Titre professionnel de niveau 4 délivré par le ministère du travail.**

## COMMENT BÉNÉFICIER DE CETTE FORMATION ?

Que vous soyez salarié ou demandeur d'emploi, vous pouvez d'ores et déjà prendre contact avec notre centre et vous laisser guider.

Un formulaire est aussi disponible sur notre site, si vous préférez être rappelé.

Votre conseiller de formation est Doris SAINT-ALME :

☎ 0692 89 91 45

✉ d.saint-alme@cefora.re

MISE EN RAYON

NÉGOCIATION

CONSEIL

E-RÉPUTATION

FIDÉLISATION

VENTE

## Coût de la formation

Formation en alternance  
intégralement prise en charge.

## Financement

- OPCO
- CPF
- Plan de développement des compétences
- Pôle emploi / Région
- Financement personnel

## Dates

Prochaine session prévue en  
2024 . (Nous contacter.)

## Délai d'accès

Jusqu'à 3 mois après le début  
de la formation.

## VAE

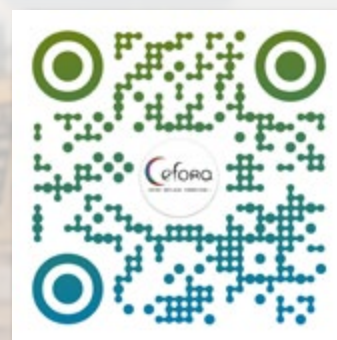
Formation accessible par la  
voie des la VAE (Validation des  
Acquis de l'Expérience).  
Nous contacter.

## Passerelles & équivalences

- BAC professionnel Métiers  
du commerce et de la vente
- BAC professionnel Technicien  
conseil vente en alimentation

## Accessibilité

- Locaux accessibles aux  
personnes en situation de  
handicap
- Possibilité d'adapter la for-  
mation aux personnes à mobi-  
lité réduite. Nous contacter
- Places de parking souvent  
disponibles à proximité du  
centre



[www.cefora.re](http://www.cefora.re)

3 avenue Théodore Drouhet  
Parc 2000 - LE PORT



[www.cefora.re](http://www.cefora.re)

0262 24 40 49  
contact@cefora.re

\* Document non contractuel pouvant évoluer régulièrement.