

CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

RNCP - 37098

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4

Consulter le site de [France Compétences](https://francecompetences.org)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les aptitudes et compétences permettant de prétendre au Titre Professionnel

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



Le conseiller de vente fait partie du top 3 des métiers du commerce qui recrutent; Vente en articles de sport et loisirs, vente en habillement et accessoires de la personne, vente en décoration et équipement du foyer, ...



☒ Modalités et délais d'accès :

Selon le dispositif d'accès à la prestation, les modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes :

- Information individuelle ou collective
- Identification, voire évaluation des acquis
- Entretien individuel
- Vérification des compétences et des outils numériques nécessaires pour participer aux activités et travaux à distance

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

RÉUSSITE

Nouveauté 2023 premières données en attente

Statistiques présentées sur le site [d'InserJeunes](https://dinsert.jeunes.fr)

NOTRE CATALOGUE DE FORMATION
SE TROUVE ICI



<http://actininformations.fr>

DURÉE



12 mois
518 h

RYTHME



Alternance

PRÉ-REQUIS



**Attester d'un diplôme
ou titre de niveau 3**

PUBLIC VISÉ



**contrat
d'apprentissage**

Formation qualifiante & certifiante

Acquisition et développement des
compétences

PROGRAMME DE FORMATION

Module CCPI : Développer 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

Module CCP2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement

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



ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Afin d'apporter une **réponse individuelle** au public en situation de **Handicap**, contacter notre **référente**, Célie Pourreau : contactpro@actinformations.com

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, E-learning et analyses réflexives

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS ET DE CERTIFICATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

D'une **mise en situation professionnelle** ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation: entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).

D'un **dossier** faisant état des **pratiques professionnelles** du candidat

Des résultats des **évaluations passées en cours de formation** pour les candidats issus d'un parcours de formation.

NB : Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION :

7100€ Prise en charge totale de la formation mise en place avec l'OPCO de l'entreprise partenaire.
Nous consulter.

EMPLOIS ET ORIENTATIONS POSSIBLES

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert

Diplôme(s): Titre pro MUM