ACT IN CAMPUS

CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

RNCP - 37098
Fin de validité - 15/12/27

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4
Consulter le site de France Compétences

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, ...

DURÉE

12 mois
350 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

☑ 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 2024 premières données en attente
Statistiques présentées sur le site d'InserJeunes

NOTRE CATALOGUE DE FORMATION SE TROUVE ICI

http:// actincampus.com

OF | CFA

PROGRAMME DE FORMATION

Module CCP1 : 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