

**TITRE PROFESSIONNEL
NIVEAU 4**



CONSEILLER DE VENTE

RNCP 37098

La formation prépare les apprenants à accueillir, conseiller et accompagner les clients tout au long de leur parcours d'achat. Il permet d'acquérir les compétences nécessaires pour développer les ventes, mettre en valeur les produits et contribuer à la performance commerciale d'un point de vente, quel que soit le secteur d'activité. Cette formation est accessible en apprentissage et favorise une insertion rapide dans les métiers du commerce.

PREREQUIS

- Maîtriser les savoirs de base (lire, écrire, compter et s'exprimer en français).
- Avoir un niveau équivalent à une classe de troisième ou une première expérience dans le commerce constitue un atout.
- Posséder un bon relationnel, le sens du service client et une appétence pour la vente.
- Être en capacité d'utiliser les outils numériques de base (navigation Internet, bureautique).

ACCESSIBILITÉ ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour étudier vos besoins. En cas d'inaccessibilité, nous proposons des aménagements ou une orientation vers des solutions adaptées 365 jours

QUALITE ET INDICATEURS DE RESULTATS

- Satisfaction des stagiaires, taux de réussite aux évaluations, accessibilité aux personnes en situation de handicap, taux de retour ou maintien dans l'emploi après formation. Le taux de réussite n'est pas encore établie sur cette formation. Pour les statistiques nationales de la certification, rendez-vous sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36803/>

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Accueillir et conseiller les clients avec professionnalisme et courtoisie.
- Présenter les produits ou services, et informer les clients sur leurs caractéristiques.
- Participer à l'organisation des ventes et au suivi des commandes ou des stocks.
- Contribuer à la préparation de documents commerciaux et au suivi des indicateurs de vente.
- Utiliser les outils de gestion commerciale, les logiciels de caisse et les plateformes clients.
- Appliquer les procédures internes et communiquer efficacement avec l'équipe et la direction.

CONTENU DE LA FORMATION

CCP1 : 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
-

CCP2 : 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

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Un accompagnement pédagogique est assuré par un tuteur désigné et/ou par l'équipe pédagogique, garantissant une réponse aux échanges asynchrones dans un délai de 48 heures

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Des actions de formations en présentiel
- Des sessions d'apprentissage en visioconférence
- Des sessions d'apprentissage sous forme de prescrits
- Des sessions d'apprentissage sous forme d'e-learning tutoré

DURÉE DE LA FORMATION

- 405 heures

TARIF

- Sur demande