TP CONSEILLER(ERE) DE VENTE Niv. 4

Formation sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

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 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. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les **commandes** clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de **sécurité** et **d'optimisation** de l'effort. Il maintient le rayon dans un état **marchand**, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables. Il met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits. Il est **force** de **proposition** auprès de la hiérarchie afin d'améliorer les ventes. Il analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats. Il identifie les causes d'éventuels écarts entre les objectifs fixés et ses résultats. Le **Conseiller de Vente accueille** le client ou le prospect, en tenant compte de ses caractéristiques et en prenant en compte d'éventuelles situations de handicap. Face au prospect ou au client, il illustre les avantages du produit et du service associé. Il adopte une posture **d'expert-conseil**. Il analyse les besoins et les attentes du client, construit une **argumentation** individualisée, traite les objections, **négocie**, conclut la **vente** et prend congé. Il intègre le **renouvellement durable** dans son argumentation. Sur les réseaux sociaux, le **Conseiller de Vente** veille constamment à l'e-réputation de son enseigne.

Objectifs

Niveau visé : Niveau 4 : Bac

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne, contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente, participer à la gestion des flux de marchandises
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.

Prérequis

Niveau 3 validé ou non (BEP, Titre Professionnel, …)
1ère expérience réussie dans le domaine visé par le Titre : Commerce Vente
Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle, nous consulter

Programme

CCP 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

CCP 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

CFA De La Salle - Saint Paul
6, Place Winston Churchill 08000 CHARLEVILLE-MEZIERES
Tél. : 03.24.59.86.90 – Mail : contact@formation-de-la-salle.com
SIRET : 780 253 399 00015 – NAF : 8531 Z – N° Déclaration : 21080010508 – N° UAI : 0081150G

Débouchés

- Conseiller(ère) Clientèle
- Conseiller(ère) de Vente
- Vendeur(euse)
- Vendeur(euse) Conseil
- Vendeur(euse) Technique

Qualités requises

- Sens aigu du contact et du service
- Qualités de communication
- Organisation
- Dynamisme et rigueur
- Compétences NTIC

Durée, modalités, délais d'accès

- Durée variable selon profil : 15 % à 25 % du temps de travail
- Alternance au CFA : 1 journée / semaine + 1 semaine à temps plein par trimestre durant 12 à 18 mois selon profil
- Entrée possible chaque mois (nous contacter)
- Accès : voie de l'alternance : Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation

Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux dispensés au travers d'activités heuristiques (Pistes de réflexion sur le thème étudié)
- Activités démonstratives
- Activités applicatives
- Activités en salles spécialisées
- Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours

Modalités d'évaluation

- Pendant la formation, évaluations régulières dans chaque Certificat de Compétences Professionnelles nécessaires à l'élaboration du livret dévaluation en cours de formation
- Pour la validation du diplôme : Examen final avec mise en situation professionnelle, Entretien technique, questionnement à partir de productions, Entretien final face à un jury de professionnel habilité

Suite de parcours

- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Equivalences

Pour partie, le Titre Professionnel Conseiller de Vente délivré par le Ministère du Travail comprend des compétences équivalentes au :

- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Bloc de compétences

Présentation des blocs du
Titre Professionnel Conseil de Vente :

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098

Passerelles

- Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) Magasin
- Remise à Niveau Professionnelle dans les métiers du Commerce et de la Vente (selon programmation des formations financées par la Région Grand Est)

Accessibilités

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Référent Handicap pour une présentation des mesures dédiées.

Tarif

- Gratuité de la formation (Prise en charge par l'OPCO)

Taux de réussite **94 %**

Taux de satisfaction **100 %**

Contact

Formateur Référent : Mr Jordan LABIE – j.labie@formation-de-la-salle.com

Référente Apprentissage : Mme Magali LEFEVRE – m.lefevre@formation-de-la-salle.com