

CONSEILLER DE VENTE

Nous avons tous des doutes sur la règle d'orthographe ou de grammaire exacte qui s'applique à une phrase. La langue française est en effet compliquée ! Cette remise à niveau en français permettra à chaque apprenant de voir ou de revoir les règles fondamentales permettant de limiter les erreurs et de perfectionner ses écrits professionnels. Ils apprendront également à développer la qualité de leurs écrits et de leur expression orale en enrichissant leur vocabulaire, leur orthographe et leur grammaire. Cette formation de remise à niveau en français pourra s'adapter à votre niveau et à vos attentes, dans le cadre d'une formation sur mesure.

CERTIFICATION-DIPLOME

Titre professionnel de Niveau 4 délivré par le Ministère du Travail et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° [RNCP 3709](#)

PUBLIC ET PRE-REQUIS

Niveau classe de 1re ou équivalent.

CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

CONTRAT POSSIBLE

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage | Code
- diplôme France Compétences : 46T31203

TARIFS

Modalités de prise en charge, devis et autres informations sur demande (montant variable en fonction du financeurs)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des personnes à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de conseiller de vente ,
- Permettre aux apprenants d'accéder à l'emploi et d'être opérationnels sur un poste de conseiller de vente en intégrant en particulier la familiarisation avec le milieu de l'entreprise,
- Obtenir le titre professionnel «de conseiller de vente » niveau 4

DURÉE DE LA FORMATION

Total : 430 heures + 280 heures en entreprise

MODALITES

Places disponibles : 18

Type action : Formation diplômante

Inscription toute l'année - clôture des inscriptions J-15 avant la date de démarrage de la session

Ouverture de session : à 6 personnes minima.

Publics : Tout public

Lieux : à définir

CCP 1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Organiser la veille et permettre une actualisation régulière des informations
- Connaître les principaux concurrents et se positionner sur le marché
- Collecter des sources d'information pertinentes pour le secteur d'activité de l'unité marchande
- Sélectionner des sources d'informations pertinente par rapport au type d'information recherché
- Respecter les procédures de réception des marchandises
- Effectuer la manutention des produits et l'effectuer en respectant les règles d'hygiène, de sécurité et de prévention des risques
- Identifier et communiquer les anomalies de réception aux personnes concernées.
- Respecter les consignes d'étiquetage et d'antivol des produits
- Appliquer les règles de tenue et de rangement du rayon
- Proposer des mises en scènes pertinentes, des améliorations conformes aux réglés du merchandising
- Analyser l'activité commerciale, identifier les sources éventuelles d'écarts entre les objectifs fixés et les résultats, établir des rapports comportant des informations exploitables, proposer des actions correctives

CCP2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Présenter et mettre en valeur les produits
- Accueillir, renseigner, servir et accompagner les clients
- Adapter les canaux de communication
- Conseiller le client en conduisant entretien de vente
- Illustrer avec des supports adaptés les avantages des produits ou service
- Proposer des solutions en cas de litiges avec la clientèle et préserver les intérêts de l'unité marchande
- Transmettre le dossier du client aux services compétents
- Proposer des offres adaptées au profil du client
- Informer le client sur l'évolution du produit ou du service

Technique de recherche Module de technique de recherche d'emploi

- Le marché de l'emploi (ouvert/fermé)
- CV, lettre de motivation, CV vidéo
- Simulation à un entretien embauche

METHODE PEDAGOGIQUE

Basées sur l'adaptation aux courbes d'apprentissage individuelles, organisation modulaire souple et favorable à l'individualisation. Alternance méthode expositive et méthode participative avec travail de groupe pour l'ensemble des modules du programme

Méthode individualisée : Travaux dirigés avec applications professionnelles individualisées, utilisation d'outils partagés du web, utilisation des réseaux sociaux.

MOYEN PEDAGOGIQUE

Formation en salle banalisée et informatisée

Centre de ressources

SUIVI ET EVALUATION

Exercices de mise en situation tout au long de la formation

Evaluation continue, partielle, bilan intermédiaires et finaux, examen Blanc

Suivi à 3 et 6 mois

Les modalités d'évaluation et de validation des acquis tout au long de la formation et en fin de formation correspondent aux exigences de la DREETS pour un centre d'examen habilité : « Livret des évaluations passées en cours de formation »

METIERS CIBLES

Le conseiller de vente occupe un poste essentiel au sein d'unités marchandes diverses, en accompagnant le client dans ses choix, tout en vous adaptant à ses besoins et à ses nouvelles. Ce rôle primordial dans le bon fonctionnement de votre magasin ou enseigne de e-commerce et vous permettra d'accéder à de nombreux postes :

- **Vendeur (F/H)**
- **Vendeur expert (F/H)**
- **Vendeur conseil (F/H)**
- **Vendeur technique (F/H)**
- **Conseiller de vente (F/H)**

POURSUITE DE FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation en vous spécialisant dans les métiers de la vente vers un titre professionnel Manager d'Unité Marchande (F/H).

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

Modules d'accompagnement à la certification et à l'emploi

* Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme

Accessibilité RQTH

Accessibilité aux PMR Autres handicaps, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

Formateur(s)

Professionnels spécialistes

Pour tous renseignements ou demande de devis, contactez-nous nous



genesisformation.fr



genesisgpec@gmail.com

0692 56 40 12