

**Durée :**  
933 heures  
(653 en centre et 280 en entreprise)

**Dates :**  
08/04/2024 au 25/10/2024

**Horaires :** lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

**Tarif :** 4000€-net de TVA



## Programme de formation

### « CONSEILLER DE VENTE »

**Réf. CV – RNCP : 37098 - ROME : D1211**

**Objectifs** Participer à la tenue, à l'animation du rayon en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.  
Assurer la vente de produits et de services auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.

**Certificateur :** MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

**Date d'enregistrement :** 13/10/2022

### Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

### Prérequis

**Prérequis :** Être titulaire du CAP/BEP, connaître les bases du commerce

**Niveau exigé :** CAP/BEP

### Débouché

- ✓ Conseiller clientèle
- ✓ Vendeur expert
- ✓ Vendeur conseil
- ✓ Vendeur technique
- ✓ Vendeur en atelier de découpe

### Modalités

Les inscriptions sont de 3 mois avant la formation et au plus tard 3 jours avant le démarrage.

### Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail :

[gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

### Contact

Lydia SELBONNE

Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57

E-mail :

[secretariat.gformvente@gmail.com](mailto:secretariat.gformvente@gmail.com)

### Contenu

#### **Module 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

#### **Module 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

### Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

#### **Méthodes et outils pédagogiques**

Apports théoriques sur l'évolution de la vente, accès à la plateforme collaborative. Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

**Outils pédagogiques :** Vidéo YouTube, quiz,

**Supports pédagogiques :** Livret remis au stagiaire

#### **Éléments matériels de la formation**

**Supports techniques :** De nombreuses mises en situation

**Salle de formation :** Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

**Équipements divers mis à disposition :** Un ordinateur portable avec une connexion internet

**Documentation :** Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

#### **Compétences des formateurs**

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

**Suite parcours :** Manager d'unité marchande - **Equivalence :** néant

**Passerelle :** Assistant manager d'unité marchande

**Modalités d'évaluation :** QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

#### **Sanction Certification (ou d'acquisition des compétences)**

Certification du Titre Professionnel de Vendeur Conseil en Magasin de niveau IV.

Possibilité de valider un bloc de compétence.

### QUELQUES INFORMATIONS

#### Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 21 stagiaires**  
**En 2023 sur 11 apprenants**

Le **taux de présentation** se monte à **100 %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **100 %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **98 %**.

Le **taux d'insertion** est de **30 % (dans le métier 30% et autre secteur 0%)**