



PUBLIC

Public faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et ou d'apprentissage



PRÉ-REQUIS

Bénéficier d'une prescription- avoir validé un projet dans le secteur du commerce- savoir lire, écrire et compter



DURÉE

Parcours de 970h dont 620 en centre et 350 en entreprise



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Titre professionnel de Conseiller de Vente

» OBJECTIFS

- Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Conseiller de vente
- Valider le Titre Professionnel Niveau 4 (équivalent Bac), Diplôme Ministère du Travail
- Possibilité d'obtenir, en qualification partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP)

» EMPLOIS VISES

- Vendeur Conseil dans tous types de points de vente

» METHODES PEDAGOGIQUES

- Entrée séquencée
- Exercices d'application théorique
- Etudes de cas pratiques
- Supports de cours
- Pédagogie active s'appuyant sur des cas concrets
- Mise à disposition d'un plateau technique (boutique alimentaire, téléphonie, équipement de la personne, informatique)
- Accompagnement renforcé / médiation

» EVALUATIONS

- 2 évaluations en cours de formation
- Si besoin, rattrapages des EPCF
- Passage du Titre en fin de formation



DATES ET LIEUX

Nous consulter



TARIFS

Tarif moyen de 4 142€
Action financée par la Région Nouvelle Aquitaine, les OPCO, le CPF, en fonction de votre profil.
Pour toute demande : nous consulter



INTERVENANTS

Formateurs expérimentés



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

Formation composée de deux certificats de compétences professionnelles (CCP)

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

EPCF 1

Evaluation passée en cours de formation

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

COMPETENCES TRANSVERSES

- Communiquer
 - Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

EPCF 2

Evaluation passée en cours de formation

CERTIFICATION

Passage du Titre Professionnel devant jury

Le TP ne permet pas d'équivalence ni de passerelle avec d'autres certifications.

Les débouchés et suite de parcours à l'issue de cette certification :

- Assistant manager d'unité marchande (Niveau 4)
- Manager d'unité marchande (Niveau 5)