



EST

TITRE PROFESSIONNEL

Conseiller(ère) de Vente

Section Alternance

LADAPT MARNE Formation

Mise à jour : 04/03/24

Contact : 03 26 86 46 55 cfa51@ladapt.net

Interlocuteur : Sylvie RAMBURE – rambure.sylvie@ladapt.net

Secrétariat : Damaris BUARD – buard.damaris@ladapt.net

EN PRATIQUE

OBJECTIFS

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

TARIF

- Variable selon l'OPCO et la durée entre 5400€ et 6623€

FINANCEMENT

- OPCO
- Plan de développement des compétences
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Congé de transition professionnelle
- Financement individuel

DURÉE (nombre d'heures indicatif pour un contrat de 6 mois)

- 301h en centre
- 588h en entreprise

DELAIS D'ACCES

Session 2024 : 27 mai 2024

Le recrutement commence un mois avant le début de la formation.

CONDITIONS D'ENTRÉE

Prérequis :

Niveau classe de 1ère ou équivalent ou CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou des services à la clientèle

Modalités de recrutement :

RDV d'information, dossier de candidature, tests, entretien individuel de motivation

PUBLIC CIBLÉ

Toute personne souhaitant préparer une qualification reconnue et acquérir une expérience professionnelle dans les métiers du Commerce.

CONTENU ET METHODE MOBILISEE

Alternance entre présentiel, formation à distance et périodes en entreprises

Etudes de cas, travaux de groupe, mises en situation et analyses de pratique professionnelle

Supports pédagogiques transmis accessibles sur une plateforme de formation à distance : ressources, exercices, quizz et classe en ligne

MODALITÉS D'ACCÈS

Positionnement : Entreprise, Individuel

CHIFFRES CLEFS

- CFA créé en 2023
- Les indicateurs de résultats seront mis à votre disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>
- La validation individuelle des blocs de compétences (CCP) est possible. Chaque CCP validé est réutilisable dans d'autres formations
- Le parcours CV prépare au métier de conseiller(e) de vente. C'est un Titre de niveau 4 du RNCP (anciennement niveau IV)
- Il bénéficie d'une équivalence de niveau BAC qui permet la suite de parcours dans la branche professionnelle concernée

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : en cours

Taux de poursuite d'études : en cours

Taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement à la suite de la formation dispensée : en cours

Taux d'interruption en cours de formation : 0 %

Taux de la valeur ajoutée de l'établissement : en cours

SUITE DE PARCOURS

Taux d'insertion global : en cours

Taux d'insertion dans le métier visé RNCP : en cours

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, ou les équivalences, consultez le site internet de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rn cp/37098/>

INTERVENANTS

Formateurs spécialisés issus du secteur du commerce et de la vente

ACCES Personnes en situation de handicap

Accès PMR, Personne à mobilité réduite

En fonction des besoins de la personne, possibilité d'adapter la formation

Référente Handicap : Stéphanie FAGNERE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en cours de formation / Passage du titre professionnel en fin de formation : Mise en situation professionnelle - Entretien technique - Questionnement à partir de production - Entretien final

Possibilité de certification partielle et de passage du titre par capitalisation de CCP

RÉFÉRENCES DU TITRE

Référentiel : CV

Code RNCP : 37098

Code ROME :

D1209/D1210/D1211/D1212/D1214

Nom du certificateur : Ministère du travail

Date d'enregistrement de la certification :

25/11/22

Programme de formation

Titre professionnel : Conseiller(e) de vente
(Titre homologué niveau 4 (IV) du ministère du Travail de l'Emploi et de l'Insertion)

DÉFINITION DE L'EMPLOI :

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) 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. Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur(trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

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