PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER DE VENTE

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Conseiller(ère) de vente et valider le titre professionnel de niveau 4. (Équivalent Bac)
- Possibilité d'obtenir, en qualification partielle, des certificats de compétences professionnelles. (CCP)
- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.
- Faire évoluer son savoir être professionnel.
- Renforcer ses compétences dans l'expression orale et écrite, dans les calculs commerciaux et la bureautique.

Prérequis :

Aucun

Aptitudes :

- Personnes souhaitant se former dans la vente en magasin
- Motivé et dynamique.
- Bon relationnel / sens du service
- Obtenir un titre de niveau 4 (BAC)

Organisation de la formation :

Délai de réponse : 72h maxi

Entrée en formation : Septembre

Lieu : 31 Avenue Jean Monnet 26000 VALENCE

Durée : 12 Mois dont 420h en centre de formation.

Rythme : La formation est organisée sur un rythme de 1 à 2 jours par semaine, le reste du temps en entreprise

Durée hebdomadaire : 35 H

Horaires de la formation :

- 9h-12h / 13h-17h. (7h par jour)

Modalités d'accès : Test de motivation, entretien de recrutement et dossier d'inscription

Finalité : Formation certifiante inscrite au RNCP sous le numéro 37098 – date enregistrement : 28/09/2022

Certificateur : Ministère du travail et du plein emploi.

Tarifs : à partir de 6 500€, pris en charge par l'OPCO de votre entreprise

Plus d'info sur : www.alia-formation.fr

Contenu :

La formation se compose de 4 modules :

1. CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal. (Module 1)
2. CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal. (Module 2)
3. Le savoir être professionnel.
4. Modules transversaux en fonction du niveau de l'apprenant et du positionnement à l'entrée.

PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER DE VENTE

Ressources et moyens pédagogiques :

Cette formation est une formation en alternance. L'acquisition des compétences se fera tant en entreprise qu'en centre de formation.

- Documents et supports de formation projetés.
- Apports théoriques et règlementaires en lien direct avec le métier visé.
- Apprentissages par des mises en situations professionnelles.
- Livrets d'apprentissage et ressources pédagogiques numériques. (Plateforme numérique de formation)
- Quiz en salle
- Analyse des réalisations et expériences.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats :

- Attestation de présence, établie sur la base de feuilles d'émargement signées par demi-journée, par le stagiaire et le formateur, à l'exception des périodes en entreprise émargées par le stagiaire et un salarié de l'entreprise.
- Questions orales ou écrites. (QCM)
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Evaluation en cours de formation. (ECF)
- Dossier professionnel à réaliser.
- Dossier de présentation de l'entreprise d'accueil.

Validation de la formation :

Titre professionnel de niveau 4 (bac) de Conseiller vente.

La délivrance de la certification est conditionnée par le passage d'un examen.

En cas de réussite partielle à l'examen, une certification partielle sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) est délivrée :

- CCP Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (module 1)
- CCP Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (module 2)

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Résultat de la formation :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue nous renforçons nos dispositifs de mesure par :

1. Un bilan interne de fin de formation.
2. Un audit de conformité du centre de formation.
3. Une surveillance de notre taux de satisfaction.

Taux de satisfaction 2024 : 93%

Taux de réussite à l'examen 2024 : 91%

Plus d'informations sur : www.alia-formation.fr

PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER DE VENTE

Description du métier :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale,
- Participer à la gestion des flux marchands,
- Contribuer au merchandising,
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte,
- 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.

Emplois visés :

- Conseiller clientèle,
- Vendeur expert,
- Vendeur technique,
- Conseiller de vente,
- Vendeur en magasin.

Poursuite d'étude :

- BTS Management commercial opérationnel ;
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client ;
- Titre professionnel Manager d'unités marchandes.
- Cette liste n'est pas exhaustive, d'autres suites de parcours d'études existent.

https://www.inserjeunes.education.gouv.fr

Accessibilité :

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettons tout en œuvre :

- Un accueil à temps partiel
- Une durée adaptée de formation
- Des modalités adaptées de validation de la formation professionnelle

Référent handicap : Laura Vaudet **Numéro de téléphone** : 04 81 071 333

PROGRAMME DE FORMATION CONSEILLER DE VENTE

Contenu des enseignements	
Positionnement (valoriser ses compétences et technique de recherche d'emploi)	16h
Module Transversaux (calcul commerciaux, bureautique, savoir-être, communication)	37h
Enseignement professionnels	
AT1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	148h
AT2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	152h
Individualisation de parcours et module de renforcement pour la préparation à l'examen	63h
Passage de l'examen	4h
Total	**420h**