



CONSEILLER.E DE VENTE (CV)

Appelé aussi : vendeur ; vendeur conseil en magasin, vendeur expert, vendeur technique

RNCP 37098

Public

Tous publics

Diplôme visé

La formation de Conseiller de Vente est un titre Niveau IV (niveau BAC) reconnu par l'État

Équivalences

Pas de passerelles et équivalences niveau 4 reconnues par les professionnels

Tarif

Nous consulter

Résultats

Taux de réussite : N.C
 Taux de satisfaction : N.C
 Taux d'accès à l'emploi dans les 6 mois : nouvelle formation
 Taux de poursuite d'études : N.C

Durée

12 mois en apprentissage
 455 heures en formation
 Rythme alternance
 1 semaine en formation
 3 semaines en entreprise

PRE-REQUIS

Deux profils sont possibles.

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur.

OBJECTIFS

- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- Assurer la vente de produits et de services associés en offrant des conseils et des démonstrations dans un environnement omnicanal, à une clientèle variée, en utilisant l'ensemble du dispositif de commercialisation (point de vente et internet).
- Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

LE METIER

Le conseiller de vente travaille dans un environnement commercial omnicanal et est en charge de vendre des produits et services en conseillant les clients. Il doit actualiser régulièrement ses connaissances sur les produits et services proposés et participer à la tenue et l'animation du rayon. Il doit aussi assurer une bonne présentation des produits, maintenir le rayon en état marchand et construire une relation de confiance avec les clients.

DEBOUCHES

SECTEURS CIBLÉS : Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires ; Grandes et moyennes surfaces spécialisées ; Grands magasins ; Boutiques ; Magasins de proximité ; Négoce interentreprises ; Commerce de gros

MÉTIERES CIBLÉS : Conseiller clientèle ; Vendeur expert ; Vendeur conseil ; Vendeur technique ; Vendeur en atelier de découpe ; Vendeur en magasin ; Magasinier vendeur

Accessibilité aux PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

Poursuite d'études

Titre Professionnel Assistant.e
Manager Unité Marchande

EVALUATION

Evaluation des acquis : en cours de formation

Bilan de la période en entreprise : certification TP,CCP

Délibération du jury sur la base (du dossier professionnel, des résultats des épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle, de l'entretien final, et évaluation de la satisfaction des stagiaires)

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétence (Certificat de compétences professionnelles). Toutefois l'obtention de la certification est accessible quand les trois blocs ont été capitalisés.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, travail de groupe, accompagnement personnalisé.

Moyens pédagogiques : Diaporama, documents écrits, exercices, supports visuels, outils multimédias.

Notre espace de formation dispose de : salles polyvalentes, matériel audio-visuel, ressources documentaires

Mise à disposition de matériels informatiques

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels , conforme aux RC des TP

ACCES A LA FORMATION

Réunion d'information collective, évaluation des acquis

PROGRAMME

Période d'intégration

Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation

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

Compétences transverses

Anglais professionnel, Sensibilisation Sauveteur Secouriste du Travail (SST), Gestion des conflits/Émotions, Atelier accueil personne en situation de handicap, Communiquer, Adopter un comportement orienté vers l'autre, Mobiliser les environnements numériques

| REUNION | Imm. Farman, 1er étage | 04 rue Henri Farman | DUPARC | 97 438 SAINTE-MARIE |
| +262 262 66 85 85 | contact.reunion@outremer-academy.fr |

| GUADELOUPE | Imm. 2626, 1er étage | rue Henri Becquerel | JARRY | 97 122 BAIE-MAHAULT |
| +590 590 69 81 80 | contact.guadeloupe@outremer-academy.fr |

| GUYANE | 4 rue de l'Astrolabe | 97 354 REMIRE-MONTJOLY | +594 594 10 83 63 |
| OUTREMER ACADEMY | www.outremer-academy.fr |