

Titre professionnel Conseiller de vente

MAJ : 10/09/2024



RNCP 37098

Le métier

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Il 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. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon et met en valeur les produits en promotion et les nouveautés.



Le programme

ACTIVITE 1 : CONTRIBUER A L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL



- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne ;
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising ;
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte.

ACTIVITE 2 : AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL



- 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.

contacts

Marie FLOCH CAM
Directrice de formation
0692 67 77 57
direction3@horizonreunion.com

Chargés des relations entreprises

NORD

0692 78 23 08

SUD

0692 46 88 76

0693 01 24 47

Moyens et supports pédagogiques :

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés.

Modalités d'évaluation en cours de formation :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

Modalités de la certification :

- Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;
- Le titre professionnel CV peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.

Pré-requis

- Niveau 3 ;
- Expérience professionnelle

Débouchés (liste non-exhaustive)

- Vendeur expert ;
- Vendeur conseil ;
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

Secteurs concernés

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ;
- Grands magasins ;
- Boutiques ;
- Négoces interentreprises.

Suite de parcours

- Niveau 3 ;
- Expérience professionnelle

Objectifs opérationnels

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

Modalités de la formation

- Effectif du groupe : 10-15 personnes
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON / 97490 SAINTE CLOTILDE
Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 509 heures
 - Formation rémunérée selon la grille d'apprentissage
- Tarifs : action de formation par apprentissage : de 5400 à 6623 € (formation prise en charge par l'OPCO)
action de formation : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation de handicap. 

SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON
0262 27 44 53
direction3@horizonreunion.com
SIRET : 481 208 254 000 21
APE : 8559A
UAI : 98 97 033 19 97

