

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE



392 heures en centre
1344 heures en entreprise



Formation Inter

Prix sur
demande



Prérequis

Aucun



Effectifs

Maximum 20 personnes



Le public

Tout public



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous vous invitons à nous faire parvenir toute demande d'aménagement ou de compensation dans le cadre d'une situation de handicap lors de votre inscription. Une analyse de vos besoins spécifiques sera réalisée. Nous vous mettrons en relation avec notre réseau d'acteurs du champ du handicap le cas échéant.

L'objectif de la formation



Être capable de

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



Modalité pédagogique

- Présentiel
- Alternance centre de formation / entreprise



La pédagogie utilisée

- Alternance de phases pratiques et théoriques
- Méthode démonstrative, affirmative, active et coactive
- Alternance de période en organisme de formation et en entreprise



Le profil de l'intervenant

- Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées
- Assistance pédagogique et technique :
contact.osm@orakin.com
- Personne en charge des relations avec le stagiaire :
contact.osm@orakin.com

Les outils pédagogiques

- Salle de cours équipée de système de projection
- Livret de suivi en organisme de formation et en entreprise

Modalités et délais d'accès

- Pour toutes demandes d'inscription, merci de nous envoyer un mail
- 14 jours à compter de la demande de renseignement du bénéficiaire sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur et sous réserve de disponibilité

Modalités de suivi et d'évaluation des acquis

- L'assiduité des stagiaires est attestée par la signature des stagiaires par demi-journée et elle est contresignée par le formateur
- Modalités d'évaluation :
 - ECF
 - Dossier professionnel
 - Mise en situation professionnelle
 - Questionnement à partir de production
 - Entretien technique et final
- Une évaluation de satisfaction est réalisée en fin de formation

Sanction visée

- Attestation de fin de formation
- Titre professionnel Conseiller de vente :
 - Code RNCP : 37098
 - Certificateur : Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion
 - Date d'enregistrement de la certification : 13/10/2022
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Programme

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

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

Equivalence, passerelle, débouchés et poursuite d'étude

- Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

- Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi. Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Négociateur Technico-Commercial, Responsable Petite et Moyenne Structure, etc.).

- Pour plus d'information :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31203\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31203$TH4-T)

- Equivalences : aucune

- Passerelles : aucune

Contact

contact.osm@orakin.com