TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

RNCP 37098

Modalité

Présentiel
Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

Public

Tout public ayant idéalement une première approche du milieu porfessionnel
Accessibilité à tout pour tous

Prérequis

Être âgé de 16 ans minimum.
Maîtriser les savoirs de base.
Niveau 3 (ancien niveau V).

Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, avec les compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

Méthodologie et moyens pédagogiques

Cours théoriques, animations pédagogiques et formation pratique.

Objectifs

- D'exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal.
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès de la clientèle.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation sur le point de vente et e-commerce.
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Suivi et évaluation

- Évaluation en cours de formation sur des cas pratiques en centre et en entreprise.
- Validation lors d'une session d'examen final face à un jury.
- H&C se conforme aux dispositions prévues dans l'Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen.
- Délivrance d'un diplôme du ministère du travail et de l'emploi de niveau 4.
- Possibilité de valider l'intégralité, un ou plusieurs blocs de compétences.

Durée de la formation

En apprentissage la durée de la formation est à minima de 25% du temps de travail, En contrat de professionnalisation ou en proA la durée de la formation est comprise entre 15% et 25% du temps de travail.

Voie d'accès : alternance, VAE, CPF, etc., selon le statut du candidat
Délai d'accès : selon voie d'accès compris entre 5 et 30 jours
Contact, informations complémentaires et indicateurs disponible sur notre site Internet
www.cfahcconseil.com

H&C Conseil 6 Place de Regensburg, 63000 Clermont-Ferrand
Tel : 04 73 93 25 92 - Siret 429 249 949 00133
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° : 83 63 03371 63 auprès de la Préfecture Auvergne-Rhône-Alpes

Contenu

I. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (CCP1)

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

II. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (CCP2)

- 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.

III. Compétences transversales

- Maîtriser sa communication verbale et non-verbale dans un environnement omnicanal.
- Adopter les procédures ou les mesures de prévention des risques à sa disposition.
- Exploiter les outils numériques (ordinateur, tablette, logiciels, applications...).
- Mettre en fonction les outils d'aide à l'achat.