

Code RNCP : RNCP37098 / NIV 4 : BAC



80 % de réussite

92 % de satisfaction

MONTPELLIER  
23Q02061569\_2

## CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE



### Prérequis pour intégrer la formation

-Projet professionnel validé dans le secteur d'activité «Commerce et grande distribution alimentaire ou spécialisée » ou une expérience professionnelle (stage, contrat de travail...)

-Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)

### Modalités particulières d'accès en formation:

-Jeunes et adultes à partir de 16 ans (Nous contacter)

-Être capable d'occuper un poste de travail debout.

-Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider

-Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement

éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières.

### OBJECTIFS

#### En termes de savoirs :

- Identifier les termes liés aux activités du point de vente et utiliser un vocabulaire professionnel

- Connaître la politique commerciale de l'entreprise

- Découvrir les caractéristiques de la clientèle et de la concurrence de l'enseigne

#### En termes de savoir-faire :

- Maîtriser les techniques de vente et accompagner le client dans son acte d'achat

- Utiliser les méthodes et techniques du merchandising et du marketing

- Gérer et suivre les stocks du point de vente

- Participer aux objectifs commerciaux de l'équipe

- Utiliser les nouvelles technologies numériques

- Appliquer la politique RSE de l'entreprise

#### En termes de savoir-être :

- Mobiliser un comportement orienté client et adopter une posture professionnelle de service

- Communiquer avec ses collaborateurs, respecter et mettre en œuvre les instructions de son responsable

### MODALITÉS

#### Formation qualifiante

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 48h avant le début de la session

#### Parcours moyen

En centre : 560h Entreprise : 280h

Horaires : 8h30-12h00//13h30-17h00

Parcours individualisé: adaptable en fonction des besoins

Date : Nous contacter

Lieu : MONTPELLIER

#### Moyens pédagogiques:

Salle de cours équipée / Atelier pratique

Support pédagogique visuel et audiovisuel

Plateforme FOAD // Formation mixte

Financier : Marché Parcours Qualifiants 2023/2026 de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée

### PROGRAMME

#### Phase 1 :

M1 - Positionnement / Intégration

M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique

M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)

M4 - Coaching

M5 - Soft skills

M6 - Citoyenneté / Citoyenneté numérique

#### Phase 2 :

BLOC 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

BLOC 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 des ventes

- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transverses :

• Communiquer

• Adopter un comportement orienté vers l'autre

• Mobiliser les environnements numériques

Les 2 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

M7 - Digitalisation des points de vente / Phygital

#### Phase 3 :

M8 - Transition écologique et énergétique

M9 - SST

M10 - Stage en entreprise

M11 - Techniques de recherche d'emploi

M12 - Bilan de fin de parcours

M13 - Révisions

EXAMEN - Titre Professionnel Niveau 4 (BAC)

Préparer le Dossier Professionnel et passer l'examen théorique et pratique du titre professionnel «Conseiller(ère) de Vente».

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Emploi / métier de rattachement : vente de végétaux, vente en animalerie, d'articles de sport et de loisirs, vente en décoration et équipement du foyer, habillement et accessoires de la personne.

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

Possibilité de poursuivre vers le titre Assistant Manager et/ou Manager d'Unité Marchande.

MAJ Le 08-11-2024

Contact : [recrutement@ofiaq.fr](mailto:recrutement@ofiaq.fr)

Fatna GAIDI : 04 67 45 24 55

Référente administrative : Amel CHARIF  
[secretariat@ofiaq.fr](mailto:secretariat@ofiaq.fr)

Référente handicap : Stéphanie GOLA

Référente CFA : Géraldine CARBONELL

Montpellier  
ZAC parc 2000 – 255 rue Claude François  
34080 Montpellier  
[montpellier@ofiaq.fr](mailto:montpellier@ofiaq.fr)  
04 67 45 24 54

Perpignan  
1 ter, rue Franklin  
66000 Perpignan  
[perpignan@ofiaq.fr](mailto:perpignan@ofiaq.fr)  
04 68 51 27 61

Agences  
- Sète  
- Nîmes

Siège social : ZAC parc 2000 - 255 rue Claude François - 34080 Montpellier  
RCS Montpellier B538332784 - APE 8559A SAS au capital de 10 000 €

