



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
- Décrire 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

Durée de formation : 12 mois

Type de formation : Contrat en alternance

Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise et 1 jour en centre (Lundi)

Financement possible via l'OPCO de branche, nous contacter
 Délai d'accès: 5 jours ouvrables si dossier administratif complet

Parcours moyen

En centre : 450H

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

Parcours individualisé: adaptable en fonction des besoins

Date : Nous contacter

Lieu : PERPIGNAN

Moyens pédagogiques :

Salle de cours équipée / Atelier pratique
 Support pédagogique visuel et audiovisuel
 Plateforme FOAD // Formation mixte

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 - Bilan de fin de parcours
- M11 - 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 13-11-2024

