

Code RNCP : RNCP37098 / NIV 4 : BAC

MONTPELLIER
23Q02061569_7

CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE



80 % de réussite

92 % de satisfaction



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

Formation qualifiante

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

Parcours moyen

En centre : 455 h 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

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

Contact : recrutement@ofiaq.fr
04 67 45 24 55

Référente administrative : Amel CHARIF
secretariat@ofiaq.fr

Référente handicap : Géraldine CARBONELL

Référente CFA : Géraldine CARBONELL

Montpellier

ZAC parc 2000 – 255 rue Claude François
34080 Montpellier

montpellier@ofiaq.fr

04 67 45 24 54

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

Perpignan

1 ter, rue Franklin
66000 Perpignan

perpignan@ofiaq.fr

04 68 51 27 61

Agences

- Sète
- Nîmes



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