



Filière métier

Commerce - Vente - Immobilier

Titre Pro. Conseiller-ère de Vente

Sur 1 an

CERTIFIÉ PAR

STATUT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en CFA / 3 jours en entreprise

OBJECTIFS

Avec votre équipe, vous serez conseiller-ère de vente et vos missions concerneront :

- 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 d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.
- Réceptionner ou participer à la réception des marchandises.
- Mettre en valeur les produits en promotion et les nouveautés.
- Suivre les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Titre professionnel Manager d'Unité Marchande
- BTS Management Commercial Opérationnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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

CONTENU DE LA FORMATION

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 Vendre et conseiller le client en magasin

- 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

BLOC 3 Modules complémentaires

- Les règles d'hygiène et de sécurité au travail
- Informatique commerciale
- Les mécanismes économiques d'une unité marchande
- Dossier Professionnel

LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, grandes et moyennes surfaces spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité, négoce interentreprises, commerce de gros, ...

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

Activité 1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale Identifier les actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Participer à la gestion des flux marchands Formaliser et présente un plan d'action omnicanal à sa hiérarchie
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Activité 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 de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Certifié par

le Ministère du travail, de l'emploi et de l'Insertion

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un diplôme ou un titre professionnel de niveau 3 (CAP-BEP)

Prérequis exigés

Aucun

Aptitudes souhaitées

Dynamisme, sens du contact et des responsabilités, organisation, capacité d'initiatives et réactivité.

Contre-indication médicale

Aucune

CALENDRIER

Période de formation d'octobre à juillet. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

490 heures/an

TARIF

- 1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- 2/ financement personnel : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique
Présentiel

ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.

-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE à ÉVRY-COUROURONNES : 01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

