



Création en janvier 2023

CONSEILLER DE VENTE

NOUVEAU

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 4

OBJECTIFS

Avec votre équipe, vous serez conseiller 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.

POURSUITE D'ÉTUDES

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

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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



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

**SUR
1 AN**
1 SEMAINE CFA
3 SEMAINES
ENTREPRISE

CONDITIONS D'ADMISSION

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

Prérequis exigés :

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

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Jeune de
16 à 29 ans

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.

www.facmetiers91.fr

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE



CONTENU DE 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

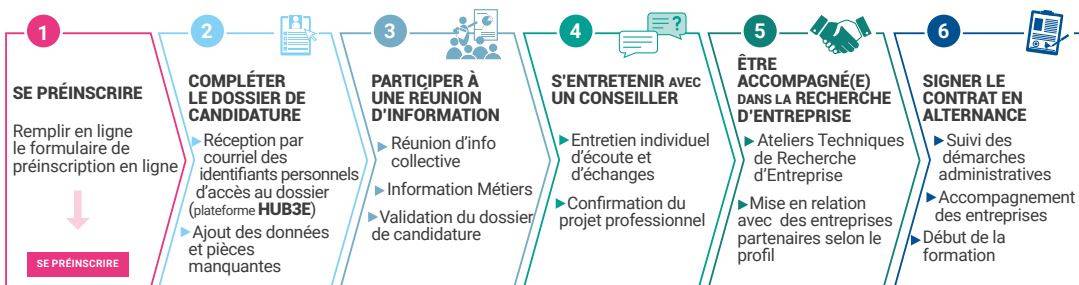
BLOC 3 Modules complémentaires

- 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, ...

Inscription sur www.facmetiers91.fr



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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel synchrone
- Distanciel asynchrone

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- 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.