

Parcours de formation / Titre professionnel

CONSEILLER DE VENTE

Alternance

Initiale



commerce - vente - distribution

LE MÉTIER

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente.

LA FORMATION

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles. 1) Niveau classe de 1re ou équivalent. 2) Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur.

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- de participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.
- d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- de contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- de personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

PROGRAMME DE FORMATION

- 1 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente • Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne • Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente • Participer à la gestion des flux marchandises.
- 2 - Vendre et conseiller le client en magasin
 - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin • Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin • Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.



DUREE

12 mois - 420H



LIEU

Formation présentielle à Marseille (13)



DIPLÔME

Titre professionnel de niveau IV (bac) de vendeur conseil en magasin. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.



PUBLIC

Tout public



TARIF

6 933€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- AFEST
- E-learning
- Alternance
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

APRES LA FORMATION

PASSERELLES (LISTE NON EXHAUSTIVE)

- TP NTC
- TP Manager d'unité marchande (bac+2)
- BTS NDRC
- BTS MCO

DEBOUCHES

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Magasinier vendeur
- Conseiller de vente
- Vendeur technique
- animateur des ventes
- Vendeur à domicile
- Hote de vente

EQUIVALENCES

- Bac pro métiers du commerce et de la vente
- Bac STMG (mercatique)

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Déposer un dossier d'inscription (CV et lettre de motivation) via le formulaire d'inscription ci-dessous
- Participer à un entretien de motivation

DÉLAIS D'ACCES

De 48h à 2 mois



ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour plus de renseignements, contacter notre référent handicap par mail à contact@ludorium-cfa.com

