



Conseiller de Vente

Formation Qualifiante **Modulaire**

Le métier - les missions

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure 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. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe 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.

Appelé aussi :

Conseiller clientèle, magasinier vendeur, vendeur en magasin, vendeur expert, vendeur technique.

Types d'emplois accessibles

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

Suites de parcours possibles

Titre professionnel du secteur niveau 5 (ex III) : TP Manager d'unité marchande (MUM), DEUG, BTS, DUT, DEUST...

Validation visée

Titre professionnel de Niveau 4 (Bac) de
Conseiller de Vente

Equivalences / Passerelles autres certifications :

Pas de liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Durée

(indicative et ajustable selon les besoins des personnes)

665 H (maximum pour tous les modules)

➔ **280 H de formation en situation de travail en entreprise pour la validation du Titre**

➔ **140 H pour un certificat de compétence**

Objectifs

A la fin de la formation, les participants auront la capacité de mettre en œuvre les compétences attestées du métier :

⇒ **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

⇒ **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

Programme de la formation

Certificat de Compétences Professionnelles

Module CCP1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (RNCP37098BC01)

Module CCP2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (RNCP 37098BC02)

Autres Modules

Connaissances associées transversales, Remise à niveau



Conditions d'accès

Prérequis, Aptitudes & savoir être requis :

- La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) est nécessaire
- Connaissances de base dans le domaine de la vente ou du commerce souhaitées : (niveau 3 (V)) et/ou expérience professionnelle dans le secteur souhaitée (stage/emploi...)
- Motivé, organisé, rigoureux, Goût des contacts humains et du travail en équipe - Bonne résistance physique et nerveuse. Aisance dans la communication à l'oral et à l'écrit. Accepte de travailler week-end et jours fériés avec une amplitude horaire changeante.
- Ne pas avoir de contre-indications à la station debout.

Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...
- Personnalisation du parcours → déploiement de mode de compensation

Modalités de recrutement et délais d'accès

Information collective ou Rendez-Vous individuel et Entretiens de positionnement (ICOP/RDVIP)

→ Se Munir d'un **CV** et de **VOS IDENTIFIANTS D'ACCES A VOTRE EMAIL** (votre email et votre mot de passe)

Phase de positionnement :

- Passation de tests de positionnement + Entretien individuel de motivation
- Analyse du CV + Détermination d'un Plan Individuel de Formation

Information/réponse suite candidature : le candidat sera informé dans les jours suivants la dernière ICOP et/ou RDVIP

Publics Visés

- Demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi, indemnisé ou non
- Travailleur Non-Salarié (TNS)
- Salarié
- Jeune (16-25 ans)
- Personne en Situation de Handicap (PSH)

Prochaine(s) session(s)

Plusieurs sessions sont programmées tous les semestres.

Nous contacter pour obtenir les dates et lieux précis, à l'adresse suivante: dg@aecd.fr

Les méthodes mobilisées

Formation individualisée

La méthodologie repose sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive. Elle est individualisée dans les parcours qu'elle propose, les contenus dispensés, la pédagogie mise en œuvre et dans le suivi personnalisé des apprenants. Elle s'appuie sur la mise en œuvre de phases de travail individuelles et collectives à partir d'outils ludiques, attractifs et innovants (plateforme LMS, Serious Games...)

Equipements et outils

Postes informatiques équipés des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, vidéoprojecteur... Supports pédagogiques et exercices d'application fournis à chaque stagiaire - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games.

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative et auto-évaluation tout au long de la formation.
- Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours.
- Attestation de fin de formation, bilan individuel à la fin de la formation

Modalités de certification

Titre professionnel : Inscription à la session de validation du **titre ou CCP visé** en fin de formation.

Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.

En cas d'échec ou de réussite partielle au titre professionnel, le candidat peut se présenter aux autres CCP constitutifs du titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre. Le candidat dispose d'un délai maximum d'un an suite à la fin de validité du titre pour se présenter au titre sans formation complémentaire si candidat issu d'un parcours de formation. Dans le délai d'un an, le candidat ne peut se présenter à plus de trois sessions du titre visé.

Lors de la session de validation au Titre :

Mise en situation professionnelle

L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée / Epreuve pratique → 2h00

Entretien Technique : → 30 mn

Questionnement à partir de production : → 1h10 mn

Entretien final avec le jury (support DP) permet de vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé/d'échanger sur l'expérience → 15 mn



MAJ 27/01/2023