



Titre professionnel

Conseiller-ère de vente

TP - 00520 (Niveau 4 BAC)

RNCP 37098

Financement de la formation prise en charge



Octobre 2023



Contrat de
professionnalisation
d'un an
Alternance 2j/3j



Prérequis et modalités d'admission :

- Avoir au moins 16 ans, être en recherche d'emploi ou être salarié-e
- Avoir validé le socle de connaissances de base (tests).
- Entretien de motivation, et positionnement.



Objectifs

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
- contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

La formation

- Durée : 420 heures en 1 an
- Pédagogie active, coactive et expositive
- Principalement en présentiel
- Evaluation des acquis tout au long du parcours (mises en situation, QCM...)



Modalités d'accès
cf site internet "infos pratiques"

www.formapassion.eu

Candidature

Envoyez votre CV à :
mariareisriocreux@formapassion.eu

Le programme

CCP 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

CCP 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

Evaluation par un jury en fin de parcours :

Epreuve orale basée sur une mise en situation professionnelle (2h) : traitement d'une réception de marchandise, préparation d'une opération promotionnelle, entretien de vente, et de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation

Entretien technique : analyse d'un TB avec plans d'action (30 min)

Questionnement sur l'entreprise et une fiche produit (1h10)

Entretien final sur le dossier professionnel (15 min)

L'examen

En cas de réussite partielle, le bénéfice des CCP obtenus est gardé durant 5 ans.

Les suites possibles

BTS MCO, BTS NDRC
Vie active



Accessibilité aux personnes en situation de handicap