

## TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée de formation : 595 heures

Durée en entreprise : 280 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

Pourcentage à distance : 12%

### DATES PREVISIONNELLES

Du 17/06/2024 au 20/12/2024.

### LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Paul BERT

1 RUE DU GUE AUX AUROCHS

94700 Maisons Alfort

Site accessible aux personnes en situation de handicap

### CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Sophie Stefanka

Tél : 01 41 79 02 53

greta94.bert@ac-creteil.fr

Référent handicap :

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr

[Consulter notre Politique Handicap](#)

### TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### FINANCEMENTS

Type de financement :

Plan de développement des compétences, Compte Personnel Formation, Projet de transition professionnelle, Prise en charge demandeur d'emploi possible

### CODES

NSF : 312

RNCP : 37098

CERTIFINFO : 104867

Formacode : 34502

Code Rome : D1214

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation « Conseiller Vente » (anciennement « Vendeur(euse) conseil en magasin »), le stagiaire est capable :

- D'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.
- 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.

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

Afin de favoriser l'employabilité des stagiaires, cette formation s'attachera à développer les soft skills et les compétences numériques très attendues par les employeurs.

### PRE-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP, TP) avec si possible une expérience réussie dans le commerce/vente.

Sens de l'accueil et du service.

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Réunion d'information collective, Tests de positionnement, Entretien individuel de recrutement.

Inscriptions du 01/01/2024 au 17/06/2024 au Lycée Paul BERT à Maisons Alfort.

Pour se renseigner ou candidater : envoyer CV par mail [greta94.bert@ac-creteil.fr](mailto:greta94.bert@ac-creteil.fr) ou pour tout renseignement complémentaire par téléphone : 01 41 79 02 53 ou 01 45 16 19 19

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Durée aménagée en fonction des besoins du stagiaire

Cours du jour

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FAD), accompagnement personnalisé.

### CONTENUS

#### 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 marchandises
- ▶ 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 des vente
- ▶ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

#### Compétences transversales

- ▶ Anglais professionnel
- ▶ Communication
- ▶ Transition écologique et sensibilisation à la RSE
- ▶ Préparation à une certification numérique
- ▶ Techniques de recherche d'emploi et de stage
- ▶ Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- ▶ Prévention des risques professionnels liés à l'activité

## Préparation au dossier professionnel

### VALIDATION

- ▶ titre professionnel niveau : 4
- ▶ Accessible par blocs de compétences.

### SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Emplois de vendeurs et de conseillers de vente.

La spécialisation en habillement et/ou chaussures permet de travailler dans le prêt-à-porter.