



CONSEILLER(E) DE VENTE

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires afin d'accueillir, guider un client tout au long de ses achats, de garantir sa satisfaction, et d'accueillir les clients.
- Être capable de renseigner sur la disponibilité des produits et de prodiguer des informations adaptées aux besoins de la clientèle.

*En alternance
ou en formation continue*

Certification du Titre Professionnel « Conseiller de Vente » de niveau 4, du Ministère chargé de l'emploi

Vous pouvez suivre un programme de formation individualisé selon vos besoins :

✓ PRE-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, brevet ou équivalent) ou une expérience professionnelle de 6 mois minimum
- Maîtrise des bases de bureautique et de l'utilisation d'internet dans un cadre professionnel

✓ SAVOIR-ÊTRE

- Être volontaire pour suivre la formation conduisant à une certification
- Posséder de bonnes capacités relationnelles, avoir le sens du service et du client
- S'exprimer clairement, pouvoir reformuler des informations
- Apprécier travailler avec l'outil téléphonique, un ordinateur et des outils numériques

✓ FINANCEMENT nous contacter.

✓ CONTACT 02.40.89.99.40

✓ N° de fiche RNCP 37098



MODULES

✓ BLOC 1

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- 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 de marchandises
- Analyser les performances commerciales

✓ BLOC 2

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser l'image de l'unité marchande
- Réaliser le suivi des ventes et la fidélisation de l'expérience client

MODALITÉS D'ACCES

Dépôt du dossier de candidature complété avec CV, suivi d'un entretien individuel ou collectif.

- Le délai d'accès à la formation dépend de la programmation et des places disponibles.
- Le calendrier des prochaines formations est accessible sur notre site internet - bacf@bacf.fr

Recrutement permanent

PUBLIC

- En contrat de professionnalisation : Jeune de 16 à 25 ans révolus pour compléter une formation initiale ou demandeur d'emploi d'au moins 26 ans
- En contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans révolus sauf cas particuliers

DUREE

- Alternance : 12 mois 455h en centre
- Formation continue : 7 mois 560 h en centre 280 h en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Modalités d'examen : mises en situations professionnelles, entretien technique, questionnaire à partir d'une production, entretien avec les membres du jury,
- Possibilité de se présenter aux épreuves d'examen du Titre dans sa totalité, ou à une certification partielle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des situations et méthodes d'apprentissage combinées permettant à l'apprenant d'être un acteur impliqué dans son parcours de formation :

- Situations collaboratives, individuelles
- Études de cas, mises en situations professionnelles...
- En centre de formation, en entreprise, à distance

Plusieurs intervenants diplômés en pédagogie & experts du conseil de vente



Et la suite ?

- Après quelques années de pratiques professionnelles, possibilité de prétendre à une évolution professionnelle vers un poste de responsable de magasin ou boutique, de manager de rayon.

MODALITES D'ACCOMPAGNEMENT

- Accompagnement individualisé, tout au long du contrat, par le référent de l'action.
- Entretiens et bilans de suivi réalisés régulièrement avec le tuteur.
- Accompagnement socio-professionnel
- Accompagnement spécifique pour les éventuelles difficultés administratives, financières, sanitaires, de mobilités, d'hébergements, matériels qui pourraient mettre en péril le contrat.
- Notre « référente handicap » est chargée d'accompagner toute personne en situation de handicap, pour adapter au mieux son parcours de formation.



4 rue du Bois Joli- 44200 NANTES - 02.40.89.99.40 - bacf@bacf.fr