

CONSEILLER DE VENTE

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Certification du Titre Professionnel
« Conseiller de Vente » de niveau 4, du Ministère du Travail
RNCP37098

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires pour l'exercice du métier de « Conseiller de Vente » dans des grandes et moyennes surfaces alimentaires, non-alimentaires et spécialisées, magasins de proximité, boutiques, grands magasins
- L'apprenant(e) sera préparé(e) à l'obtention du Titre Professionnel « Conseiller de Vente », de niveau 4 (bac) du Ministère du Travail, ou à un bloc de compétences de ce titre

SUITES DE PARCOURS

Après plusieurs années de pratiques professionnelles en tant que conseiller de vente, possibilité de prétendre à une évolution professionnelle vers un poste de responsable de magasin ou boutique, de manager de rayon en grandes et moyennes surfaces alimentaires, non-alimentaires ou spécialisées, ou vers une formation professionnelle de niveau supérieur (niveau 5)

PRÉ-REQUIS

- Sens du contact, aisance relationnelle, goût pour le commerce
- Expérience professionnelle de 6 mois minimum ou titulaire d'un CAP ou niveau bac technologique ou commercial
- Maîtrise des bases de la bureautique et de l'utilisation d'internet dans un cadre professionnel

FINANCEMENT

Financement par l'OPCO (Opérateur de Compétence) dont dépend l'entreprise qui signe le Contrat d'Apprentissage.

MODALITÉS D'ACCES

Dépôt du dossier de candidature complété avec CV
Délai moyen entre la demande du bénéficiaire et l'entrée en formation: le calendrier des prochaines formations est accessible sur notre site internet www.bacf.fr

Recrutement permanent

PUBLIC

- Public jusqu'à 30 ans avec une expérience professionnelle
- Possibilité au-delà de 30 ans sous certaines conditions, nous contacter afin de vérifier les conditions

REMUNERATION

Rémunération selon les critères en vigueur pour les apprentis, nous contacter pour obtenir des grilles précises

DURÉE

455 h pendant 12 mois de contrat :

- 1 à 2 jours en CFA par semaine suivant le planning

PROGRAMME

BLOC 1

BLOC 2

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

Vous pouvez suivre un programme de formation individualisé : un ou plusieurs blocs de compétences, selon les acquis et besoins mesurés par un positionnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Evaluation des acquis en centre et en entreprise tout au long du contrat. Les résultats sont consignés dans le «Livret des évaluations passées en cours de formation».
- Modalités d'examen : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnaire à partir de productions de l'apprenant, entretien final.
- Les examens se déroulent dans nos locaux agréés de Nantes.
- Possibilité de se présenter aux épreuves d'examen du Titre dans sa totalité, ou à une certification partielle pour obtenir un des 2 blocs de compétences du Titre Professionnel

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 et experts de la relation client

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT



Accompagnement individualisé, tout au long du contrat d'apprentissage, par le formateur référent de l'action : évolution des acquis, remédiation pédagogique, préparation à l'examen. Entretiens et bilans de suivi réalisés régulièrement avec le maître d'apprentissage.

Accompagnement socio-professionnel

Accompagnement spécifique pour les éventuelles difficultés administratives, financières, sanitaires, de mobilités, d'hébergements, matériels qui pourraient mettre en péril le contrat d'apprentissage.



Nous accueillons toutes les personnes en situation de handicap. Notre « référente handicap » est chargée de vous accompagner pour les éventuels besoins en compensation et durant tout votre parcours.

Tous nos sites de réalisation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



BACF

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