

TITRE PROFESSIONNEL

« Conseiller de vente »



AMB Formations, vous faire avancer

Public Concerné

Demands d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par le pôle emploi dans les métiers cités.

Prérequis Formation

- Disposer d'un diplôme de niveau 3 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente.

Prérequis Métier

- Maîtriser les savoirs de bases (lire / écrire / compter)
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins

Objectifs

L'objectif principal de la formation est l'acquisition du Titre professionnel « Conseiller de vente » de niveau 4 (Bac technique) délivré par le ministère du Travail.

Les compétences visées :

- Les techniques de vente et de service
- La tenue de caisse
- Les techniques de merchandising
- La gestion des stocks
- La connaissance des produits frais

Une plateforme e-learning dotée des supports de cours est accessible aux apprenants en tant que complément de cours.

La formation est dispensée entièrement en présentiel.

Contenu de la formation

Module 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omni canal :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales, et en rendre compte

Module 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omni canal

- Représenter l'unité marchande et valoriser 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

Module 3 : Compétence professionnelle

- La lutte contre la discrimination
- Elaboration des productions pour l'examen
- Révisions pour examen

Durée

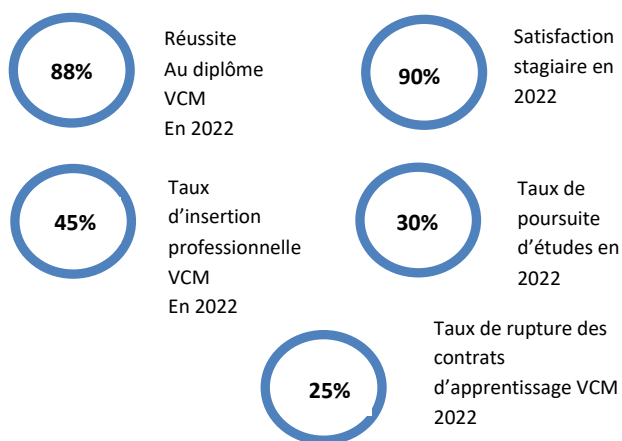
Cette formation d'une durée de 456 heures en alternance est un contrat de travail de 12 mois avec des semaines de 35h, réparties de la manière suivante :

- 27 h en magasin
- 8 h en formation

Délais d'accès de la formation

Les entrées et sorties de formation sont permanentes toute l'année. Votre entrée en formation se fait à la signature de votre contrat de travail : sous 24h à 48h sous réserve d'un entretien concluant.

Résultats



Aptitudes souhaitées

- Avoir le sens du contact
- Être Dynamique
- Être Rigoureux et Organisé
- Avoir le sens du contact
- Avoir l'esprit d'équipe
- Savoir faire preuve de diplomatie

Présentation métier

Le/la vendeur(se) conseil assure la vente de produits et/ou de services, le traitement des réclamations clients et se tient informé/e des évolutions des produits.

Il/elle accueille les clients, les informe sur les caractéristiques des produits, les guide dans leur choix, leur prodigue des conseils d'utilisation et d'entretien et assure des démonstrations et éventuellement des formations clients. Il/elle peut leur proposer des produits, des services complémentaires et dans certains cas des solutions de financement adaptées.

Il/elle assure la présentation de l'offre commerciale et l'animation du linéaire, en vue de l'atteinte des objectifs de vente. Il/elle approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et met en valeur les nouveaux produits. Il/elle contrôle en permanence la réalisation de ses objectifs de vente.

Codes de la formation

Rome: D1211, D1214, D1209, D1210, D1212
Forma code : 34502
Code(s) NSF : 312m
RNCP: 37098

Nombre de participants

De 6 à 25 participants maximum.

Référent handicap

Si vous êtes en situation de Handicap, vous pouvez à tout moment contacter le référent Handicap.

Nous mettrons tout en œuvre afin que vous puissiez suivre votre formation dans les meilleures conditions

Mme Sandrine TALLON – sandrine@amb-formations.fr

Modalité de sélection

- Réunions d'informations
- Entretiens individuels

L'équipe pédagogique

Cette formation est animée par une équipe de formateurs expérimentés et formés à la pédagogie des adultes.

Les savoirs professionnels sont dispensés par des formateurs qui ont une pratique professionnelle avérée de ce métier

Conditions de réussite

Les évaluations pour la formation CV se font sous les formes suivantes :

- QCM
- Evaluation orale
- Evaluation écrite

Des évaluations sont effectuées en fin de chaque module ou environ tous les 3 mois.

Des évaluations complémentaires peuvent être faites sur demande volontaire du stagiaire ou du formateur.

Avant la fin de sa formation et pour pouvoir se présenter à l'examen final, le salarié s'engage à :

1. Au minimum 3 mois avant l'examen final : remplir son dossier d'inscription,
2. Au minimum 1 mois avant l'examen final : remettre au centre de formation tous documents nécessaires (fiche d'inscription à l'examen, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes du titre souhaité).
3. Obtenir les notes minimales aux examens intermédiaires.
4. Ne pas avoir eu plus de deux avertissements pendant le temps de sa formation.
5. Compléter son livret d'apprentissage.

Prix pour les bénéficiaires

La formation est financée par l'opérateur de compétence en lien avec l'entreprise. La formation est donc gratuite pour les bénéficiaires.

Bloc de compétences, débouchés et poursuite d'études

A l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs du commerce et de la distribution. Il pourra exercer les métiers suivants :

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

Suite à l'obtention du titre « Conseiller de vente » vous pourrez poursuivre sur un titre professionnel de niveau BTS.

AMB formations propose la formation de manager d'unité marchande (MUM) sur une durée de 12 mois.

Retrouvez toutes les informations sur les blocs de compétences, les métiers visés et les suites de parcours possible sur la fiche formation du Registre National de la Certification Professionnelle :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Obligations de formation

Pendant toute la durée de sa formation, le salarié s'engage à :

1. Suivre avec assiduité les enseignements dispensés par l'organisme de formation et la formation professionnelle assurée dans l'entreprise ;
2. Remettre à l'organisme de formation tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures suivant l'absence,
3. Remettre à l'entreprise tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures suivant l'absence,
4. Se présenter à la formation, aux épreuves d'évaluation et d'examens,
5. Signer les fiches de présence en formation, à chaque session de formation et d'examens.

A la fin de cette formation, AMB Formations délivre un titre professionnel reconnu de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail) et/ou un certificat de réalisation.

Il est possible d'effectuer le passage du titre avec un crédit CCP.

Contact

Si vous souhaitez postuler à cette offre de formation vous pouvez :

- Envoyer votre cv à : contact@ambf.fr
- Nous contacter par téléphone au : 01.53.19.02.50
- Ou bien vous présenter à l'une de nos réunions d'informations collectives tous les mercredis à 14h au 11 rue Pradier, 75019 Paris.