

Conseiller de Vente

Titre Professionnel de niveau 4

(Cette certification, totale ou partielle est également accessible dans le cadre de la formation tout au long de sa vie et de la Validation des Acquis de l'Expérience)
Référence du titre : TP-37098 Code NSF : 312m : Commerce, vente Code ROME : D1210, D1211, D1209, D1212, D1214



Option **BIO** activable sur demande

Prérequis

- Avoir plus de 16 ans
- Pour les bénéficiaires de la RQTH, une orientation professionnelle délivrée par la CDAPH. Pour les autres publics, sur devis et sous réserve d'un financement (nous contacter)
- Français et mathématiques (expression écrite, calculs de base)
- Aisance relationnelle, bonne présentation et tenue adaptée au secteur
- Résistance à la station debout permanente, au port de charges, au travail à un rythme soutenu pour faire face à l'affluence

A noter : À la fin de la période préparatoire, l'équipe pluridisciplinaire valide l'accès en période qualifiante.

Durée



12 mois

Effectifs



12 personnes

Tarifs

Parcours et hébergement pris en charge par l'assurance maladie sur orientation CDAPH.
Sur devis pour les autres publics ou pour des modules adaptés.

Objectifs

- Se qualifier à un métier pour exercer le métier de Conseiller de Vente!
- Retourner rapidement à l'emploi
- Bénéficier d'un parcours de réadaptation professionnelle avec un accompagnement adapté à ses besoins

Descriptif du métier

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal : vente physique, vente en ligne...

Il assure l'accueil du client, la vente de produits et de services nécessitant conseils et démonstrations. Il participe à la tenue et à l'animation du rayon, à la réception de marchandises, au réassort, met en valeur les produits, et contribue aux résultats en fonction des objectifs fixés.

Il adopte un comportement propice à la satisfaction et à la fidélisation du client en toute circonstance : litiges, réclamations... Sur les réseaux sociaux, il optimise l'e-réputation de son enseigne.

Il effectue une veille sur les produits et services et sur la concurrence.

Il travaille généralement seul mais au sein d'une équipe.

Il doit soigner sa présentation et sa tenue.

L'emploi s'exerce fréquemment en horaires postés qui peuvent alterner en matinée ou en soirée, y compris en fin de semaine ou certains jours fériés.

La rémunération peut comprendre une partie fixe et une partie variable.

Emplois et débouchés

Le Conseiller de Vente exerce dans tous les secteurs du commerce, en face à face physique ou numérique, auprès de particuliers ou de professionnels : grandes et moyennes surfaces alimentaires, spécialisées (habitat, sport...), grands magasins, boutiques, magasins de proximité, commerces de gros, e-commerce.

Conseiller de Vente

Titre Professionnel de niveau 4

(Cette certification, totale ou partielle est également accessible dans le cadre de la formation tout au long de sa vie et de la Validation des Acquis de l'Expérience)
Référence du titre : TP-37098 Code NSF : 312m : Commerce, vente Code ROME : D1210, D1211, D1209, D1212, D1214

Objectifs et contenus

Période préparatoire

Approfondir sa connaissance du métier, de l'entreprise, consolider son projet professionnel, s'appropriier son environnement de travail, acquérir ou actualiser ses connaissances en bureautique, remettre à niveau son expression écrite et orale et les mathématiques.

4 semaines de période en entreprise

Partie certifiante

Activité 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 et en rendre compte

Activité 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

14 semaines en entreprise

Evaluation et modalités d'obtention du Titre

A l'issue de chaque activité, une évaluation en cours de formation est réalisée.

À l'issue du parcours de formation, le candidat est évalué par un jury de professionnels. En cas de non obtention du Titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs Certificat(s) de Compétences Professionnelles (CCP) qui composent ce dernier.

Sous condition que le titre soit maintenu par le Ministère chargé de l'Emploi, le candidat dispose de 3 à 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP pour capitaliser tous les CCP et repasser son Titre.

Formateurs et accompagnements



Formation assurée par une équipe de professionnels (formateurs et Conseillers en Insertion Professionnelle, spécialisés dans l'accompagnement des publics en situation de handicap), ayant une expérience professionnelle et technique dans le domaine et titulaire d'un diplôme de la spécialité.

Accompagnements Médico-Psycho-Sociaux pris en charge par une équipe pluridisciplinaire.

Nos spécificités pédagogiques

Les stagiaires, accompagnés de leur formateur, participent à la mise en place d'opérations commerciales, à des réimplantations de rayons, à la théâtralisation de points de vente et à l'inventaire de magasins.

L'option **BIO**

- Découverte des fondamentaux, des produits biologiques de la nutrition, des produits diététiques, des régimes, des compléments alimentaires, de l'aromathérapie, de la phytothérapie, de la particularité des cosmétiques et des produits d'hygiène.
- Installation d'un rayon fruits et légumes bio, vente en vrac dans le bio, concept des points de vente bio.

Nos +, des modules transverses



Compétences clefs



Insertion professionnelle



Activités physiques adaptées



Louroux-Hodement
03190 HAUT-BOCAGE



04 70 06 80 55



admission@crplamothe.com



E.S.R.P. LA MOTHE
Établissement et Services
de Réadaptation Professionnelle

www.crplamothe.com

SIRET : 835 086 240 00016 N° d'activité 84030368103