

CONSEILLER.ÈRE DE VENTE - CV

MÉTIERS VISÉS

- Vendeur.se
- Vendeur.se expert.e
- Vendeur.se-conseil.lère
- Vendeur.se technique
- Conseiller.ère de vente

PUBLIC VISÉ

- Personne ayant une expérience professionnelle ou ayant validé son projet professionnel avec un CEP.

PRÉREQUIS

- Les Savoirs essentiels,
- Avoir validé un projet (stage ou emploi) pendant une durée minimum de 3 mois dans le secteur professionnel du commerce.

Cette formation certifiante vise l'objectif de valider les compétences en lien avec les domaines spécifiques relevant du référentiel et des connaissances du métier de Conseiller.ère de vente.

À la fin de la formation, le stagiaire doit être capable de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.
- Se présenter et obtenir le Titre Professionnel Conseiller.ère de vente, RNCP 37098, niveau 4.

Méthode pédagogique

- Pédagogie du faire favorisant les mises en situation professionnelle sur plateaux techniques et en entreprise.
- Accompagnement individualisé.
- Présentiel et à distance (l'accès aux contenus et aux ressources de la formation à distance s'effectue par connexion à la plate-forme Acsea Formation).



LIEU DE FORMATION

- Acsea Formation
33 rue Rose Harel
14100 LISIEUX

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Entrée possible tout au long de l'année civile.

MODALITÉS D'ÉVALUATION/VALIDATION

- Évaluation théorique et/ou mise en situation professionnelle tout au long de la formation.
- Mise en situation devant un jury de professionnels sur plateau technique.
- Titre Professionnel Conseiller.ère de vente, RNCP 37098, niveau 4 : <https://urlr.me/ZxjdQ>

TARIF ET FINANCEMENT

- Pour les demandeurs d'emploi, le coût de la formation est pris en charge par la Région Normandie.
- Le stagiaire est rémunéré pendant sa formation (Région, Pôle Emploi si ARE).
- Tarif : Nous consulter.

SUITES DE PARCOURS, FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES POSSIBLES

- Titre Professionnel : Manager.euse d'unité marchande, niveau 5.

ACCESSIBILITÉ

- Cette formation est accessible aux apprenant.e.s en situation de handicap. Tous les moyens humains et techniques seront mis en place en partenariat avec les prescripteurs et partenaires (Cap Emploi, l'AGEFIPH...) pour compenser le handicap.
- Contactez le référent handicap : acsea.formation@acsea.asso.fr



CONSEILLER.ÈRE DE VENTE - CV

Conditions techniques nécessaires à la FOAD

- Avoir accès à un ordinateur, tablette ou téléphone portable avec une connexion internet.

Modalités d'accès à la formation

- Entretien et tests de positionnement.
- Accessible par bloc de compétences.

Contenu de la formation

La formation comprend des enseignements théoriques et pratiques, un enseignement de langue vivante étrangère ainsi qu'un enseignement relatif aux pratiques informatiques et numériques.

La formation est découpée en plusieurs domaines :

Les compétences professionnelles

→ CCP : 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.

→ CCP : 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.

Les compétences complémentaires

- Connaissances de base en numérique générale et lié au métier.
- Techniques de recherche d'emploi et gestion de l'alternance.
- Préparation au passage du titre professionnel.
- Écocitoyenneté.
- Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail (SST).
- Compétences comportementales.
- Anglais.

Durée de la formation

- Durée en centre : 665 heures - 19 semaines.
- Durée en entreprise : 315 heures - 9 semaines.