

■ POUR VOUS INSCRIRE :

Session : Deux à trois sessions par an
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

Lieu de formation :

AVENIR CONSEIL FORMATION

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à

samar.serhal@acfoeo.fr

01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

Délai d'accès à la formation : entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

Vous êtes en situation de handicap ?

Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan : Christele.scapolan@acfoeo.fr

■ MODALITÉS :

Durée : 12 mois

Rythme : 35 heures par semaine

7 heures en centre / 28 heures en entreprise
(employeurs : GMS alimentaires ou spécialisés, boutiques...)

Horaires centre : 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

■ PUBLIC

Public : Jeunes 16-25 ans / Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans ou plus / Bénéficiaires du RSA, ASS, AAH

Tarif : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur – aucun frais d'inscription

■ DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Emploi : Conseiller de vente, vendeur technique, vendeur conseil, vendeur expert, vendeur

Poursuites d'études : BTS MCO – BTS NDRC – Titre professionnel MUM

PRÉREQUIS :

- Niveau 3ème
- 1ère expérience même courte dans la vente
- Bonne élocution
- Avoir signé un contrat de professionnalisation avec un employeur pour démarrer la formation

OBJECTIFS :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de conseiller de vente :

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

Valider un titre professionnel de niveau 4 sur l'ensemble des blocs de compétences et acquérir une expérience professionnelle dans le domaine la vente

PROGRAMME : 406h



- **Intégration Parcours (7h)**
- **CCP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (183h)**
Assurer une veille professionnelle et commerciale
Participer à la gestion des flux marchands
Contribuer au merchandising + module informatique
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (216h)**
Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente + module communication
Assurer le suivi des ventes
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Avant la formation : tests de positionnement + entretien

Pendant la formation : évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel

A la fin de la formation : évaluation de la satisfaction apprenant

VALIDATION VISEE:

Titre Pro Conseiller de vente, diplôme de niveau 4 certifié par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 13/10/2022 + Attestation de suivi de formation

En 2024

Taux de satisfaction : 92%

Taux de présentation au titre : 95%

Taux de réussite : 100%

