BK AMBITIONS
CFA – CENTRE DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL *RNCP37098*

CONSEILLER DE VENTE

Formation prise en charge par les Opérateurs de Compétences (OPCO), gratuit pour l'apprenant

Certificateur : Ministère du Travail et du Plein Emploi de l'Insertion

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'exercer ine activité professionnelle dans un contexte commercial omnicanal et de valider le Titre Professionnel de niveau 4

Echéance d'enregistrement : du 25/01/2023 au 25/01/2028

Prérequis : Aucun

PROGRAMME

CCP1 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

CCP2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller un client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

OBJECTIFS

- Être capable de développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Être capable d'améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

LES TAUX

- Taux de réussite : 95 %
- Taux de satisfaction :

Session 1 - 8,8/10 (5 avis) Session 2 - 9/10 (1 avis)
Session 3 - Session 4 -
Global = 8,9/10 (6 avis)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 492h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison d'un à deux jours de cours par semaine (mardi/mercredi)

Pédagogie : Apports théoriques et pratiques, mises en situation à raison d'un jour par semaine le mardi

Modalités d'évaluation : Validation en fin de formation devant un jury (présentation de productions réalisées en amont, livret d'évaluations en cours de formation, entretien technique et final, mise en situation professionnelle, questionnement à partir de productions)

Modalités pédagogiques: Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

Inscription : Dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à répondre sous un délais de 15 jours.

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Conseiller(ère) clientèle, Vendeur(se) expert(e), Vendeur(se) conseil, Vendeur(se) technique, Vendeur(se) en atelier de découpe, Vendeur(se) en magasin, Magasinier(ère), vendeur(se)

Poursuites d'études : BTS dans le domaine du commerce, Licence Professionnelle dans le domaine commercial, Licence générale en économie-gestion ou en sciences de gestion, école supérieure de commerce ou de gestion, école spécialisée

Passerelles : Passerelles possibles pour poursuivre dans une formation avec un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine, comme le TP Manager d'Unité Marchande