



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

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 le 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 d'accueillir, de vendre et de conseiller des clients en utilisant les techniques de fidélisation
- Être capable de participer à l'animation et à la tenue du point de vente
- Être capable de contribuer au développement économique du point de vente
- Être capable de représenter l'unité marchande et de participer à sa valorisation

PRÉREQUIS

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs en français
- Être capable de travailler seul et en équipe
- Avoir un bon sens du relationnel

ORGANISATION

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 jour de cours par semaine (mardi)

Pédagogie : apports théoriques et pratiques, mises en situation réelles

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)

Moyens : salles de classe équipées d'un tableau numérique, local repas, parking, wifi

Inscription : dossier de candidature à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : accessible aux personnes en situation de handicap

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