



TP CV

RNCP 37098

Conseiller de Vente

Niveau 4

Durée :

12 mois.

Planning/Alternance :

1 journée/semaine au centre ICF et le reste du temps en entreprise.

Prérequis :

Sans

Méthodes mobilisées :

Formation en présentiel, méthode active et participative, accompagnement.

Modalités et délai d'accès :

Dossier scolaire–CV + Lettre de motivation.

Tests – entretien avec le responsable pédagogique.

A réception du dossier ou cv, entretien organisé sous 2 jours ; décision de la préadmission sous 2 jours après entretien.

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année.

Le démarrage de la formation est possible tous les mois.

Admission après signature du contrat d'alternance dans la limite de 12 places disponibles.

ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP.

Débouchés – métiers visés :

Conseiller clientèle

Vendeur expert

Vendeur conseil

Vendeur technique

Vendeur en atelier de découpe

Vendeur en magasin

Magasinier vendeur

Poursuite d'études :

Manager d'unité marchande TP niveau 5

Conditions tarifaires :

Formation prise en charge et rémunérée en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Possibilités d'autofinancement, nous contacter

Informations complémentaires :

contact@icf-atlantique-nantes.com

02-28-25-45-68

Objectifs :

Le conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Contenu pédagogique :

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.

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.

Modalités d'évaluation (examen ponctuel) :

- Mise en situation professionnelle avec préparation.
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Durée totale de l'épreuve : 3H55mn

