



## Distribution

# CONSEILLER DE VENTE

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 4 (BAC) — •

📅 12 mois / Avril et Novembre • ⌚ 2 jours / semaine en formation • 💻 👤 Présentiel & Distanciel

## QUELS MÉTIERS ?



18 %

Poursuite  
d'étude\*  
\*(2023)

88 %

Réussite à  
l'examen\*  
\*(2023)

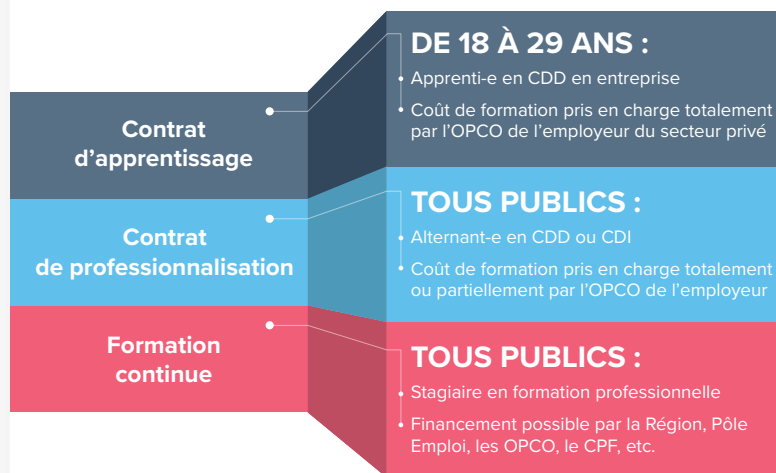
60 %

Insertion  
dans l'emploi  
à 6 mois\*  
\*(2023)

## CRITÈRES D'ENTRÉE :

- **Public :**
  - Personne de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.
- **Pré-requis :**
  - Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP) ou avoir effectué une 1<sup>ère</sup> générale avec une expérience dans le domaine du commerce.
- **Sélection :**
  - Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.
- **Tarif & Contact :**
  - 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e.
  - 4 932 € pour les stagiaires de la formation professionnelle
  - ✉ [distribution@ifa-rouen.fr](mailto:distribution@ifa-rouen.fr)
  - ☎ 02 35 52 85 44

## STATUTS ET FINANCEMENTS :

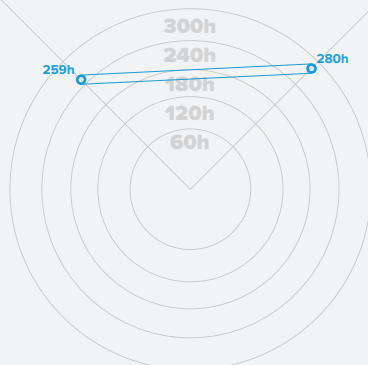


# PROGRAMME — •

★ Epreuves de validation de bloc (100%)

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

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



## Au terme de la formation je serai capable de :

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal.

- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

## Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation, et me permettant d'être opérationnel pour :

### Réception des marchandises

- Réceptionner ou participer à la réception des marchandises, préparer les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort.

### Développer les ventes

- Maintenir le rayon dans un état marchand, créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veiller en permanence à la bonne présentation des produits.

### Évaluer son activité commerciale

- Analyser et évaluer son activité commerciale et ses résultats, et être force de proposition auprès de la hiérarchie afin d'améliorer les ventes.

### Accueillir le client ou le prospect

- En tenant compte de ses caractéristiques et en prenant en compte d'éventuelles situations de handicap.

### E-réputation

- Veiller constamment à l'e-réputation de son enseigne sur les réseaux sociaux, construire une relation d'échanges visant la fidélisation des clients via les réseaux sociaux et professionnels. contribuant à la professionnalisation et à l'implication de tous.