



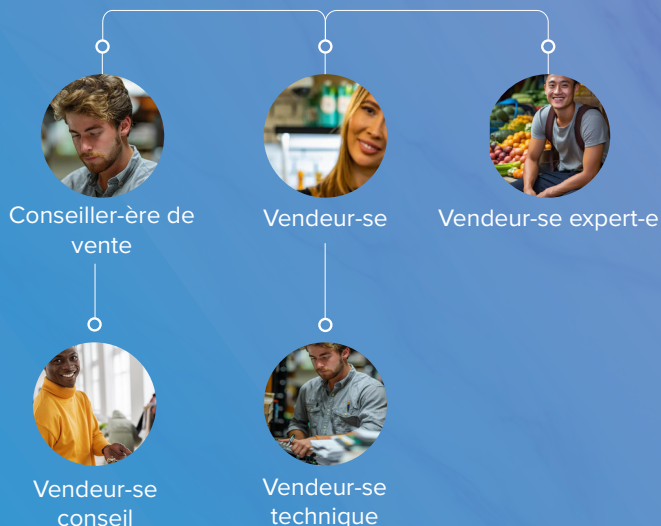
## Distribution

# TP - CONSEILLER DE VENTE

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 4 (Bac)

📅 12 mois / Novembre • ⌚ 2 jours / semaine en formation • 💻 👤 Présentiel & Distanciel (15 % de la formation)

## QUELS MÉTIERS ?



18 %

Poursuite d'étude\*  
\* (2023)

90 %

Réussite à l'examen\*  
\* (2025)

60 %

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

## CRITÈRES D'ENTRÉE :

### Public\* :

- Personne de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié-e.

### 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.

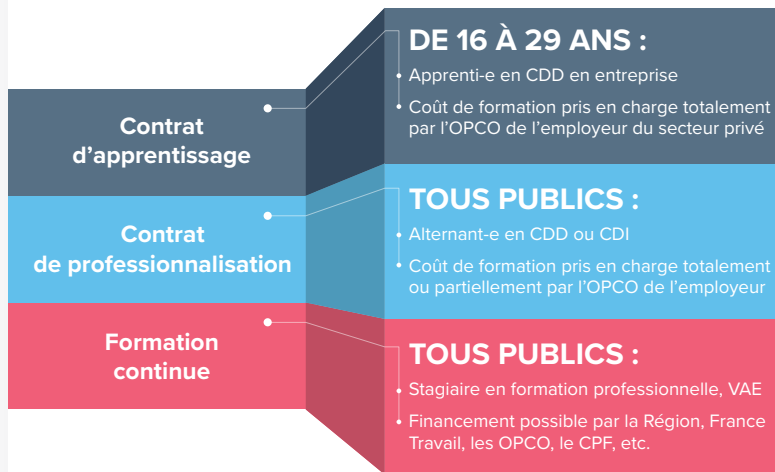
### Sélection :

- 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 :



# CONTENU

★ Examen final avec un jury de professionnels, mises en situation professionnelles, questionnement à partir de productions et présentation orale devant jury

## Modules métier

### 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.

🕒 259 h — 🎓 RNCP37098BC01

### Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image • Conseiller le client • Assurer le suivi de ses ventes • Contribuer à la fidélisation.

🕒 280 h — 🎓 RNCP37098BC02

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

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.

- 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.
- Réceptionner les marchandises et les préparer pour la mise en rayon ou les commandes clients
- Disposer et mettre en valeur les produits dans les rayons
- Accueillir le client, analyser ses besoins et attentes, construire une argumentation et le conseiller
- Construire une relation d'échanges pour fidéliser les clients
- Conseiller, réaliser les ventes, assurer leurs suivis

## Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation.

### Être opérationnel

- Pour réceptionner des marchandises, développer les ventes, évaluer son activité commerciale, accueillir le client ou le prospect, veiller à la e-réputation.

### Sélectionner les compétences à valider

- Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.