

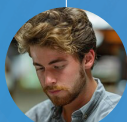


Distribution

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 ?

Conseiller-ère de vente



Vendeur-se



Vendeur-se expert-e



Vendeur-se conseil



Vendeur-se technique

18 %Poursuite d'étude*
*(2023)**81 %**Réussite à l'examen*
*(2024)**60 %**Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2023)**CRITÈRES D'ENTRÉE :**o **Public :**

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

o **Pré-requis :**

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP) ou avoir effectué une 1^{ère} générale avec une expérience dans le domaine du commerce.

o **Sélection :**

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

o **Tarif & Contact :**

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e.

4 932 € pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ distribution@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 44

STATUTS ET FINANCEMENTS :**DE 16 À 29 ANS :**

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.



PROGRAMME

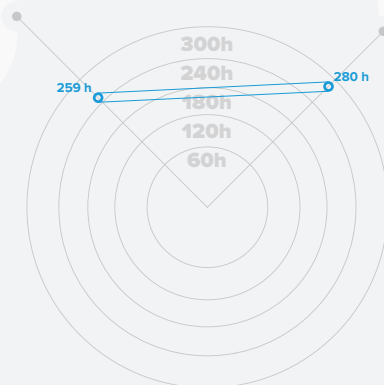
★ Examen final avec un jury de professionnels

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

- Veille professionnelle et commerciale, gestion des marchandises, gestion des stocks, merchandising, animation commerciale, accessibilité de l'unité marchande, développement durable, prévention et sécurité au travail,

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Communication, e-réputation, image de marque, communication omnicanale, techniques de vente, droit commercial, service caisse, anglais, suivi client, traitement des litiges, fidélisation client



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 permettant d'être opérationnel pour :

- **Réceptionner 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.