



CONSEILLER.ÈRE DE VENTE

> NIVEAU 4 (BAC) – RNCP N° 37098



> Le cursus **Conseiller.ère de Vente** te prépare à l'obtention d'un titre professionnel enregistré au **RNCP au niveau 4 (BAC)** reconnu par l'Etat. La formation te permet d'acquérir une expertise en vente multicanale en grande et moyenne surface alimentaire ou spécialisée, dans un grand magasin, une boutique, ou au sein d'une entreprise de négoce inter-entreprises. Les techniques de vente en magasin, d'animation d'un espace de vente et de satisfaction clientèle n'auront plus aucun secret pour toi.



AU COURS DE LA FORMATION, TU VAS APPRENDRE À :

- > Acquérir les techniques de vente en univers omnicanal
- > Mener des entretiens de vente et assurer le suivi des ventes
- > Contribuer à la fidélisation du client en consolidant l'expérience client
- > Apprendre à mener une veille sur les produits et services
- > Participer à la gestion des flux de marchandises
- > Contribuer au merchandising
- > Analyser tes performances commerciales et en rendre compte
- > Représenter l'unité marchande et valoriser son image



DE NOUVELLES COMPÉTENCES

La densité des enseignements, couplée à une pédagogie par projet et à des mises en pratique réelles en entreprise, te permettront **d'acquérir les compétences professionnelles visées par le titre**, organisées en 2 blocs :

- > **CCP1** Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- > **CCP2** Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



LES DÉBOUCHÉS

Une fois ton titre professionnel validé, tu seras qualifié.e **Professionnel.le de la Vente omnicanale**. Les principaux débouchés immédiatement après la formation sont les suivants :

- > **Vendeur.se Conseil**
- > **Conseiller.ère de vente**
- > **Conseiller.ère Clientèle**



POURSUITE D'ÉTUDES

Les titulaires du titre professionnel **niveau 4 Conseiller.ère de Vente** ont vocation à occuper immédiatement à la sortie un poste à responsabilité. Tu pourras aussi choisir d'acquérir des compétences additionnelles en préparant le Titre Professionnel **Manager d'Unité Marchande** enregistré au **RNCP au niveau 5 (Bac+2)** reconnu par l'Etat.



CONDITIONS D'ACCÈS

- > Niveau de classe de seconde ou de première ou diplôme de niveau 3 dans les métiers de vente ou des services à la clientèle
- > Qualités de communication, bonne élocution, sens commercial, goût pour les challenges

ADMISSION

- > Etude du dossier de candidature
- > Tests et entretien de motivation

DURÉE DE LA FORMATION

- > 476H - 12 mois en formation
- > Le reste en entreprise

TYPE DE CONTRAT

- > Contrat d'apprentissage en priorité
- > Contrat de professionnalisation possible dans la limite des places disponibles
- > Formation mobilisable pour permettre l'accès à la qualification par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

VALIDATION

- > Titre Professionnel du Ministère du Travail, enregistré au RNCP au niveau 4 (BAC) reconnu par l'Etat Conseiller(ère) de Vente



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à nous contacter pour que nous puissions envisager ensemble les solutions pour adapter notre formation à vos besoins. contact@id-alternance.fr

ID alternance est le nom du CFA ID Formation

Raison sociale : ID Formation 113 Rue Lannoy 59800 Lille - SA coopérative à capital variable

RCS de Lille 400 734 448 - APE 8559 A - SIRET : 400 734 448 000 2

Numéro d'activité : 315 903 408 59 N°UAI : 059 72 14 W

PROGRAMME DE FORMATION



CONSEILLER.ERE DE VENTE



LE PROGRAMME DE FORMATION S'ARTICULE AUTOUR DES 2 CERTIFICATS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (CCP) QUI CONSTITUENT LE TITRE.

- **CCP1 CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL**
- > 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 AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL**
- > 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



VALIDATION DU TITRE

Durant l'examen final, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre à partir des éléments suivants :

- > Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- > Un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- > Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- > Un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Tu dois valider les deux certificats de compétences professionnelles (CCP) pour obtenir ton titre professionnel, mais tu peux aussi le valider partiellement par l'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences. En fonction de ta situation, une session de rattrapage pourra t'être proposée.

INTÉRESSÉ.E ?



Contacte-nous depuis: <https://id-alternance.fr/nos-campus/nous-contacter>
Candidate via le lien: <https://id-alternance.fr/candidater/>

N'HÉSITE PAS À NOUS CONTACTER !

 N°Vert gratuit 0800 952 275