

TITRE PROFESSIONNEL

CONSEILLER DE VENTE

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

BLOCS DE COMPETENCES

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

INFORMATIONS

Code RNCP :

RNCP37098

Niveau :

Niveau BAC

Début de la formation :

Septembre 2024

Durée de la formation :

6 mois

Type de contrat :

Stage

Durée du stage :

4 semaines

Informations collectives

- mardi et jeudi à partir de 10h



E-mail :

administration@wecformations.com

Téléphone :

01.83.84.44.71



20 rue de l'Ormeteau
77500 CHELLES

Au cours de votre période de stage en entreprise, vous constituez un Dossier Professionnel (DP). Le DP permet au candidat de mettre en valeur sa pratique professionnelle et de la présenter au jury pendant l'entretien final. Il est obligatoire dans le processus de validation du titre professionnel.

Le titre professionnel **Conseiller de vente** est éligible aux différents dispositifs de financement (CPF, AIRE, AIRE2...). Le titre professionnel peut également faire l'objet d'un financement personnel.

La durée de la formation est de 4 mois et demi*

CCP 1 : 7 semaines (245 heures)*

CCP 2 : 7 semaines (245 heures)*

Stage : 4 semaines

Révision : 1 semaine (35 heures)*

Vendeur (se)

Vendeur (se) expert (e)

Vendeur (se)-conseil(ère)

Vendeur (se) technique

Conseiller (ère) de vente



Accompagnement
personnalisé

Optimisation du **CV**

Intervenants
professionnels

Accessible aux
personnes à mobilité
réduite

MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Elaboration du dossier d'inscription
- Traitement du dossier d'inscription
- Entretien de motivation
- Validation de l'inscription



www.wecformations.com



*heures approximatives