

# FORMATION ACCUEIL / VENTE « CV » Conseiller de Vente

Mis à jour le 23/01/2023

**Prérequis** : savoir lire, écrire et compter

**Objectifs-aptitudes-compétences** :

Principaux objectifs :

* Assurer une veille professionnelle et commerciale
* Participer à la gestion des flux marchands
* Contribuer au merchandising
* Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
* Représenter l’unité marchande et valoriser 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

**Durée** : 350h de cours et 8 semaines de stage en milieu professionnel

Horaires : 8h30-12h – 13h-16h30

**Modalités et délais d’accès** : Pour accéder à la formation, le candidat devra réaliser les tests et passer un entretien de motivation. Une fois sélectionné, il devra nous retourner le dossier d’inscription avec l’ensemble des pièces demandées. Chacun des candidats recevra une convocation pour le jour de rentrée. La formation se déroulera en présentiel.

**Prix :** Formation gratuite pour les stagiaires et financée par subventions et mécénats

**Intervenant :**

Formateur : Jean-Arnaud DELORT

Téléphone : 06 46 44 27 12

**Contacts** :

Présidente, Mme Pontier Maguelone 07 61 82 30 40 / presidence@ecole-tremplins-du-sport.fr

Directrice et Responsable et Référente handicap, Mme Oberlé Muriel 06 76 92 74 52 / direction@ecole-tremplins-du-sport.fr

**Méthodes mobilisées** :

* Support de cours
* Vidéoprojecteur
* Partie théorique et cas pratiques
* Visites entreprises

**Modalités d’évaluation** :

**Un dossier professionnel formalisé sur le document d’évaluation fourni par la région et des évaluations formatives, à l’écrit et à l’oral, sur les compétences attendues, seront effectués le long de la formation afin de préparer à la certification.**

**Accessibilité** :

En cas de situation de handicap une étude sera effectuée pour proposer des aménagements adaptés. Une salle de formation répondant aux normes d'accueil du public - accessibilité sera mise à disposition.

**Débouchés – Passerelles – Métiers - Équivalence – Suite de parcours :**

Secteurs d’activités : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, grands magasins, boutiques, négoces interentreprises

Types d’emplois : vendeur(se), vendeur(se) expert(e), vendeur(se) conseil, vendeur(se) technique, conseiller(ère) de vente

Passerelles :

* BTS
* Licence universitaire
* Formation MUM

Équivalence : Titre professionnel de niveau 4, équivalence BAC

**Obtention de la certification ou diplôme visés :**

Blocs de compétences 1 : Améliorer l’expérience client dans un environnement omnicanal

Blocs de compétences 2 : Contribuer à l’efficacité commerciale d’une unité marchande dans un environnement omnicanal

⚠ Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences pour l’obtention de la certification ou le diplôme préparé