

Conseiller(ère) de Vente

Titre professionnel



MÉTIER VISÉ

Le (la) conseill(e)re de vente en magasin 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. Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.



BLOC DE COMPÉTENCES

- RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

OBJECTIFS

Objectif général :

- Obtention du Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente (Niveau 4), délivré par le Ministère du Travail ou l'un de ses deux Certificats de Compétences Professionnelles.

Objectifs pédagogiques :

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux de marchandises
- Mener un entretien de vente
- Consolider l'achat de vente lors de l'expérience client au magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

INDICATEURS DE RÉUSSITE

Territoire concerné : SIVU (Nombre d'apprenants : 7)

- Taux de réussite à l'obtention du Titre Professionnel : 85% – 6 apprenants sur 7 ont validé l'intégralité des blocs de compétences.
- Taux de poursuite d'études : 43% – 3 apprenants ont poursuivi leur parcours de formation après l'obtention du titre.
- Taux d'insertion professionnelle : 57% – 4 apprenants ont accédé à un emploi à l'issue de la formation.
- Taux d'interruption de parcours : 0% – Aucun apprenant n'a interrompu sa formation.



PUBLICS ET PRÉREQUIS

Public : Toute personne en individuel payant, en contrat d'alternance (professionnalisation) ou mobilisant son CPF. Possibilité de suivre un ou plusieurs blocs de compétences selon les besoins et le projet du candidat.

Conditions d'accès : Niveau 4 (équivalent Bac) minimum ou expérience professionnelle significative dans le domaine.

Prérequis : Des connaissances de bases du commerce et de la grande distribution sont nécessaires.

CALENDRIER

Sur demande.

DURÉE

Durée totale :

- 574h en centre
- 280h en entreprise

Durée hebdomadaire : minimum 7h

LIEU(X)

Site APP Faches-Thumesnil

52 Rue Carnot

59155 Faches-Thumesnil

TARIF(S) ET FINANCEMENT(S)

15 à 20€/heure en moyenne.

*Selon prise en charge (6390€) OPCO en fonction de la branche professionnelle.

ACCESSIBILITÉ



Référent handicap :

Guillaume BUCQUET - guillaume.bucquet@afp2i.fr

Possibilité de mise en place d'une prestation d'accompagnement

CONTACTS

Administratif/devis :

Nathalie DESFRANCOIS :

- nathalie.desfrancois@afp2i.fr

Eric BONNIER - Directeur du CFA

- eric.bonnier@afp2i.fr - 06 08 78 20 25

Pédagogique : Delphine BELLANGER

- delphine.bellanger@afp2i.fr

CFA Synapse - AFP2i

Le CFA des métiers d'avenir en territoire

401 445 812 000 35

Code UAI : 06 24 522 D

2 Rue Gustave Eiffel, 62000 ARRAS

Tél : 03 21 51 17 15 - Fax 03 21 51 94 51

afp2i@afp2i.fr

www.afp2i.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ateliers collectifs : Sessions pratiques et interactives en face-à-face, incluant des mises en situation professionnelles pour un apprentissage concret et collaboratif.

CONTENUS

L'action se décompose en deux Certificats de Compétences Professionnelles :

1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :
 - Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne,
 - Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente,
 - Participer à la gestion des flux marchandises.
2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnical :
 - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin,
 - Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin,
 - Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.



VALIDATION

Modalités d'évaluation :

- Entretien de positionnement
- Questionnaire oral et tests écrits
- Diagnostic mobilité, handicap et numérique
- Evaluation finale

Certification :

- Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente

Autres certifications de compétences possibles :

- CléA
- PIX
- SST

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Type d'emploi :

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se)-conseil
- Vendeur(se) technique Conseiller(ère) de vente

Passerelles : Aucune

CODE ROME :

- D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne
- D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
- D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
- D1209 - Vente de végétaux ; D1210 - Vente en animalerie
- D1106 - Vente en alimentation



INSCRIPTION

Adresse mail : inscription@afp2i.fr

Fiche inscription : <https://www.afp2i.fr/page-503/inscription>