

**MÉTIER VISÉ**

Le (la) conseille(ère) 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**

(Données indisponibles, nouveau dispositif)

- Taux de satisfaction
- Taux de réussite (obtention du Titre Professionnel)
- Taux de poursuite d'études
- Taux d'insertion à l'emploi
- Taux d'interruption de parcours

**PUBLICS ET PRÉREQUIS**

**Public :** Jeunes de moins de 30 ans et personnes reconnues en situation de handicap, sans limite d'âge.

**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.

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

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

**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 NPEC CFA/OPCO (6 390€) en fonction de la branche professionnelle.

**ACCESSIBILITÉ**

Réfèrent 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](mailto:nathalie.desfrancois@afp2i.fr)

Eric BONNIER - Directeur du CFA

- [eric.bonnier@afp2i.fr](mailto:eric.bonnier@afp2i.fr) - 06 08 78 20 25

**Pédagogique :** Delphine BELLANGER

- [delphine.bellanger@afp2i.fr](mailto: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](mailto:afp2i@afp2i.fr)[www.afp2i.fr](http://www.afp2i.fr)

## 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](mailto:inscription@afp2i.fr)

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