

# COMMERCE

## Conseiller de vente



### PUBLIC & PRE-REQUIS

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.

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite se former aux métiers suivants :

- Conseiller clientèle - Vendeur expert - Vendeur conseil - Vendeur technique - Vendeur en atelier de découpe - Vendeur en magasin - Magasinier vendeur

Les prérequis :

- Connaître les bases des mathématiques et du raisonnement logique
- Avoir les bases de l'expression écrite et orale
- Avoir un projet professionnel validé par une première expérience réussie dans le commerce

Un test et un entretien de motivation sont effectués en amont de la formation afin de vérifier les prérequis.

### OBJECTIFS

- Vendre et conseiller en magasin
- Contribuer à l'animation commerciale d'un linéaire ou d'un point de vente
- Valider le Titre professionnel Conseiller de vente niveau IV (BAC)
- RNCP37098 - TP - Conseiller de vente Ministère du Travail du plein Emploi et de l'Insertion - Niveau 4 (bac)



#### CONTACTS

secretariat.14@trajectio.fr  
Tél : 02 33 62 30 80 ou  
02 31 47 40 40

#### LIEU

16 rue Durmeyer  
61100 FLERS

#### DUREE

448 H de formation minimum  
Formation en alternance  
Plusieurs entrées possibles dans l'année

#### TARIF

Financement OPCO,  
contrat en alternance.

#### POLITIQUE HANDICAP

Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation  
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap  
Nos sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

# CONTENUS DE LA PRESTATION

## 1. 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

## 2. 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

# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule en présentiel et en distanciel grâce à une plateforme LMS (Learning Management système)

Notre centre met en œuvre une pédagogie active :

- Parcours individualisés
- Mises en situation professionnelle didactisées
- Simulation
- Plateau technique chez un partenaire commerçant ou sur épicerie pédagogique interne au centre de formation
- Cours didactiques
- Stages en entreprise (10 à 12 semaines)

# MODALITÉS D'EVALUATION

La validation du titre Conseiller de vente s'effectue par :

- L'élaboration d'un dossier professionnel
- Une étude de cas
- Un entretien devant un jury de professionnel
- Des ECF (évaluation continue de formation)

En cas de validation partielle, une session de rattrapage est envisagée.

# DEBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

La formation au titre professionnel Conseiller de vente permet d'accéder aux emplois de :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Suite à l'obtention du titre professionnel Conseiller de vente niveau BAC, vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation préparant au titre professionnel d'Assistant Manager d'Unité Marchande