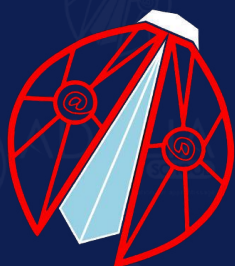


Formation ouverte aux personnes
en situation de handicap 



ADALIA
SCHOOL

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS



Conseiller de vente

Titre Professionnel - Niveau 4 (BAC)



TITRE RNCP 37098
EN DATE DU 25/11/2022

en alternance

Ce titre professionnel est certifié par le ministère du plein emploi et de l'insertion

232 RUE DU PRESIDENT ROOSEVELT - 57970 YUTZ

03 82 51 85 99 | adalia.cfa@gmail.com



**SCAN
ME**

OBJECTIFS



La formation "Titre Professionnel Conseiller de vente" vise à former des professionnels pour conseiller et vendre des produits ou services en magasin. Les objectifs sont d'acquérir des connaissances sur les produits, de développer des compétences en communication, de gérer les stocks et la caisse, d'apprendre les techniques de vente, et de travailler en équipe pour offrir un excellent service client.



QUEL PUBLIC

Elle vise les personnes intéressées par la vente en magasin, notamment les professionnels du secteur, les étudiants et les personnes en reconversion professionnelle.

Passerelles :

- Formation complémentaire de niveau 4 (bac technique) : Assistant manager d'unité marchande (réf. produit 04394).
- Formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : Manager d'unité marchande (réf. produit 05272).



PRÉREQUIS

Elle est accessible au personne titulaire du CAP/BEP ou justifier une scolarisation en classe de seconde

Toutefois, Les candidats doivent avoir une certaine aisance relationnelle, une bonne présentation et un sens commercial développé.

Une expérience dans le domaine de la vente peut également constituer un atout.

En outre, la maîtrise de la langue française et des bases en mathématiques sont des prérequis indispensables pour suivre la formation.



PROGRAMME

Activité n°1 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Activité n°2 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Modules complémentaires

Accompagnement et préparation à la certification

Modules techniques de recherche d'emploi

Maîtriser et comprendre les enjeux du numérique



FORMATION

100%

PRISE
EN
CHARGE

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation : la formation est prise en charge à 100 % par l'employeur via le financement OPCO
Salaire en apprentissage est de 43 % à 100 % du SMIC.

SUIVI ET ÉVALUATION DU RÉSULTAT

Pédagogie immersive associant business game et évaluation tout au long du parcours.

L'examen comprend :

- Une mise en situation professionnelle (2H)
- Un entretien technique (30MIN)
- Un questionnaire à partir de production(s) (1H10)
- Un entretien final (15MIN)

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

DURÉE & RYTHME DE LA FORMATION

La durée de la formation Titre Professionnel conseiller de vente est de 12 mois

1J EN FORMATION / 4J EN ENTREPRISE. Formation **en présentiel** au CFA Adalia School Yutz

La formation peut démarrer tout au long de l'année / **Rentrée chaque mois**

DÉBOUCHÉS

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

CODES ROME

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



Matériel pédagogique offert à hauteur de 500€ dans le cadre des contrats d'apprentissage