

PROGRAMME

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE EN ALTERNANCE

VOTRE FORMATION

OBJECTIFS

Contribuer au développement commercial du point de vente
Le conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et/ou 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.

Titre RNCP Niveau 4 (Niveau Bac)

PRÉREQUIS

Avoir un projet confirmé dans le domaine de la vente.
Sens de la relation client, avoir une bonne élocution.
Tenir la posture debout
Niveau scolaire : niveau 3 (CAP ou BEP) et/ou selon expérience professionnelle
Être âgé de 18 à 29 ans révolus. Pas de limite d'âge pour les travailleurs handicapés (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre)
Participer à une session de recrutement avec nos équipes (test de positionnement et entretien de motivation).

PROGRAMME DE FORMATION

• **Activité n° 1 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal 150 heures**

Assurer une veille professionnelle et commerciale
Participer à la gestion des flux marchands
Contribuer au merchandising
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

• **Activité n°2 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal 140 heures**

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

• **Modules complémentaires 112 heures**

Accompagnement et préparation à la certification
Modules techniques de recherche d'emploi
Maîtriser et comprendre les enjeux du numérique

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétences - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal = module 1

CCP/Bloc de compétences - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal = module 2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le suivi de la formation est assuré par des formateurs spécialisés dans le domaine de la vente
- Les candidats bénéficient également d'un accompagnement personnalisé tout au long de la formation.
- L'évaluation du résultat est réalisée par : (Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min) , un entretien technique (30 min), questionnement à partir de production(s) (1h10) et un entretien final de 15 min.
- 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.

CODE RNCP EN DATE DU 25/11/2022

37098



DURÉE & RYTHME DE L'ALTERNANCE

- Entre 12 et 15 mois soit : 401 heures / 1 jour en formation (7h30) / 4 jours en entreprise
- Formation en présentiel au CFA Adalia School : 232 RUE DU PRESIDENT ROOSEVELT-57970 YUTZ
- La formation peut démarrer tout au long de l'année : démarrage tous les 15 du mois

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Jeux de rôle, simulation, discussion et débats
 - Accompagnement personnalisé et régulier ;
 - Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
 - Notre espace de formation dispose d'outils de travail modernes et performants comprenant :
- Des écrans interactifs tactiles, la clé d'un apprentissage, d'un développement et d'une interaction optimale avec les apprenants
- Ressources documentaires Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme aux RC des TP et CQP

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).

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, Prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 0382518599

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

TAUX DE RÉUSSITE : 2023-2024



ACCESSIBILITÉ AUX PSH

En terme d'accessibilité pédagogique : si vous êtes en situation de handicap (moteur, auditif, visuel, intellectuel, psychique, maladies invalidantes) nous vous remercions de contacter directement notre référent handicap en amont de votre inscription par courrier électronique à l'adresse : pedagogie.adalia@gmail.com

FINANCEMENT

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.

Salaire en professionnalisation est de 55% à 100% du SMIC

