

Titre professionnel Conseiller(ère) de vente**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**GCIF
GERST Marie-Pierre
05.56.69.95.96
alternance@gcif.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Tests
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau Préqualification (Niveau 2 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Deux profils sont possibles : 1) Niveau classe de 1re ou équivalent 2) Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Aptitudes visées et objectif de la formation Conseiller(ère) de vente À l'issue de la formation Conseiller(ère) de vente, les candidats ont acquis un savoir-faire très opérationnel leur permettant d'accueillir le client, de lui présenter les produits et de les valoriser de façon à les vendre. Ils sont capables de proposer des produits de remplacement ou des produits complémentaires et de terminer leur vente en procédant à l'encaissement. Leurs capacités d'accueil et d'écoute et leur connaissance du rayon leur permettent de fidéliser la clientèle. Ils sont aptes à tenir propre leur rayon et d'assurer un travail d'étiquetage et de mise en rayon. Compétences acquises : 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 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

Contenu et modalités d'organisation

CCP1 – CONTRIBUTUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL 1/ Assurer une veille professionnelle et commerciale 2/ Participer à la gestion des flux de marchandises 3 / Contribuer au merchandising 4 / Analyser ses performances commerciales et en rendre compte CCP2 – AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL 5 / Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image 6 / Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente 7 / Assurer le suivi de ses ventes 8 / Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **7 heures en centre de formation et 28 heures en entreprise**

Validation(s) Visée(s)**Titre professionnel conseiller de vente - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)****Et après ?****Suite de parcours**

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : - grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées - grands magasins - boutiques - négoce interentreprises Les types d'emplois accessibles sont les suivants : - vendeur(se) - vendeur(se) expert (e) - vendeur(se)-conseil - vendeur(se) technique - conseiller(ère) de vente

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00394041	du 02/01/2025 au 25/01/2028	Bègles (33)	GCIF		Non éligible	