

Titre Professionnel Vendeur-conseil en magasin

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ENTREPRISES
DR Entreprises Nouvelle-Aquitaine
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

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

Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchieAssurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

Contenu et modalités d'organisation

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (2 semaine). Module 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente : veille sur les produits et services proposés par l'enseigne - contribution à la tenue et à l'animation de l'espace de vente - participation à la gestion des flux marchandises (7 semaines).Période en entreprise (4 semaines).Module 2. Vendre et conseiller le client en magasin : conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin – consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin - prise en compte des objectifs fixés pour organiser sa journée de vente (7 semaines).Période en entreprise (5 semaines).Période de certification (1 semaine).

Durées de la formation
Commentaires sur la durée hedmomadaira
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte
Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel vendeur-conseil en magasin - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00279535	du 13/03/2023 au 20/10/2023	(64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00324737	du 04/09/2023 au 05/04/2024	(64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00324738	du 27/11/2023 au 28/06/2024	(64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00324739	du 29/04/2024 au 29/11/2024	(64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC