

Vendre et conseiller le client en magasin - Bloc de compétence du 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 :

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

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasinConsolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasinPrendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Contenu et modalités d'organisation

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasinDécouvrir les besoins et les motivations d'achat, identifier les freins, reformuler les besoinsRechercher les solutions adaptées au besoin du client parmi l'ensemble de l'offre de l'enseigneProposer les solutions et les argumenterConsolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasinParticiper à l'animation de la communauté virtuelle de l'enseigneAccompagner un client dans la recherche de solutionTraiter les réclamations courantesPrendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de venteUtiliser les calculs commerciaux pour évaluer les résultatsSuivre ses ventes au quotidien et anticiper en tenant compte du calendrier promotionnel et des objectifs de venteDetecter des écarts par rapport aux objectifs et en analyser les causesProposer des actions pour corriger les écarts et atteindre de nouveaux objectifs fixés par sa hiérarchieSession d'examen

Commentaires sur la durée hedmomadair

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)



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
00324439	du 05/10/2023 au 24/11/2023	Le Vigeant (86)				
00324443	du 23/10/2024 au 13/12/2024	Le Vigeant (86)				