

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

AFPA ENTREPRISES
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3
européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Deux profils sont possibles.1) Niveau classe de 1re ou équivalent.2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanalAméliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

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 (1 semaine). Module 1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : veille sur les produits et services proposés par l'enseigne - gestion des flux - merchandising - analyse des performances commerciales (7 semaines).Période en entreprise (4 semaines).Module 2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal : valorisation de l'image de l'unité marchande - conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin - suivi des ventes - fidélisation de l'expérience client (6 semaines).Période en entreprise (4 semaines).Période de certification (1 semaine).

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel conseiller de vente - Niveau 4 : **Baccalauréat (Niveau 4 européen)**

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00424946	du 08/09/2025 au 03/04/2026	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	
00424947	du 01/12/2025 au 03/07/2026	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	
00507532	du 07/04/2026 au 30/10/2026	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	
00521868	du 05/01/2026 au 19/06/2026	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	
00521869	du 13/07/2026 au 08/01/2027	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	

00521870	du 26/10/2026 au 16/04/2027	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE	Non éligible	
00599830	du 11/01/2027 au 24/06/2027	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE	Non éligible	
00599831	du 12/04/2027 au 30/09/2027	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE	Non éligible	
00599832	du 28/06/2027 au 17/12/2027	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE	Non éligible	
00502451	du 24/11/2025 au 21/05/2026	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	
00502452	du 23/02/2026 au 30/07/2026	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	
00508372	du 29/09/2025 au 19/03/2026	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	
00508373	du 27/04/2026 au 22/10/2026	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	
00566623	du 29/06/2026 au 17/12/2026	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	
00566624	du 28/09/2026 au 18/03/2027	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	
00566625	du 30/11/2026 au 20/05/2027	Pau (64)	AFPA PAU	Non éligible	