

Titre professionnel Conseiller en vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

VOL GROUPÉ
LEMOINE Gwenaëlle
05.44.31.08.84
contact@volgroupe.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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Maîtrise de langue française

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur (trice) privilégié (e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. Validation du Titre Insertion professionnelle rapide.

Contenu et modalités d'organisation

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente. Vendre et conseiller le client en magasin. CCP 1. Vendre et conseiller le client en magasin Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente CCP 2. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente Participer à la gestion des flux marchandises

Durées de la formation *408h en cours du jour *1404h en entreprise
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné
Commentaires sur la parcours personnalisable 1 jour par semaine en centre

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Titre professionnel Manager d'Unité Marchande

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00374185	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(19)	SAS VOL GROUPÉ CFA		Non éligible	
00374189	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(24)	VOL GROUPÉ		Non éligible	
00374187	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(24)	VOL GROUPÉ		Non éligible	
00374191	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(24)	VOL GROUPÉ		Non éligible	
00374184	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(19)	VOL GROUPÉ		Non éligible	

00374186	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(24)	VOL GROUPÉ	Non éligible	
00374190	du 11/10/2023 au 30/10/2024	(24)	VOL GROUPÉ	Non éligible	
00461985	du 14/10/2024 au 31/10/2025	(19)	VOL GROUPÉ	Non éligible	
00461987	du 14/10/2024 au 31/10/2025	(24)	VOL GROUPÉ	Non éligible	
00461989	du 14/10/2024 au 31/10/2025	(24)	VOL GROUPÉ	Non éligible	
00505875	du 14/10/2024 au 31/10/2025	(19)	VOL GROUPÉ	Non éligible	
00505876	du 14/10/2024 au 31/10/2025	(19)	VOL GROUPÉ	Non éligible	