

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - Bloc de compétences du titre professionnel Conseiller de vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
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) 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

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son imageConseiller le client en conduisant l'entretien de venteAssurer le suivi de ses ventesContribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Contenu et modalités d'organisation

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son imageComprendre l'évolution du digital et son impact sur le métierConnaitre le panorama des médias sociauxSuivre l'évolution de l'offre et des usages produits par une démarche de veille continueValoriser l'offre de produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les médias sociauxAppliquer le droit du web et la réglementation CNIL et RGPDConseiller le client en conduisant l'entretien de venteAccueillir le client et mettre en œuvre des conditions favorables à l'accueil des personnes en situation de handicapVendre des produits et des servicesProcéder à l'enregistrement et à l'encaissementConnaitre et proposer les programmes et services de fidélisation de l'unité marchandeAnalyser ses entretiens de vente et sa pratique professionnelle dans une démarche d'amélioration continueAssurer le suivi de ses ventesConnaitre le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commercialeUtiliser les outils de gestion de la relation clientSuivre l'évolution de la commande et informer le clientTransformer les insatisfactions en opportunitésAborder sereinement les situations de stress en toute circonstanceContribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience clientMesurer les enjeux de la fidélisation pour l'unité marchandeConnaitre les fondamentaux de la démarche marketingAppliquer la politique commerciale de l'entreprise et distinguer le marketing stratégique du marketing opérationnelÉvaluer l'expérience client, analyser les résultats puis proposer un plan d'actionsS'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience d'achat Période en entreprise d'une durée minimale de 140h Session de validation

Commentaires sur la durée hedmومادا
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

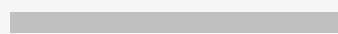
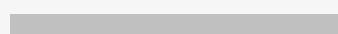
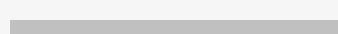
Titre professionnel conseiller de vente - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)  Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00657436	du 18/05/2026 au 30/07/2026	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT			
00657437	du 21/09/2026 au 02/12/2026	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT			
00657438	du 08/02/2027 au 20/04/2027	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT			
00657439	du 07/06/2027 au 25/08/2027	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT			
00657440	du 22/11/2027 au 07/02/2028	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT			

00579049du 04/03/2026 au
20/05/2026Châtellerault
(86)**AFPA VIENNE - SITE
DE
CHÂTELLERAULT****MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00579050**du 05/05/2026 au
21/07/2026Châtellerault
(86)**AFPA VIENNE - SITE
DE
CHÂTELLERAULT****MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00579051**du 06/07/2026 au
23/09/2026Châtellerault
(86)**AFPA VIENNE - SITE
DE
CHÂTELLERAULT****MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00579052**du 28/09/2026 au
09/12/2026Châtellerault
(86)**AFPA VIENNE - SITE
DE
CHÂTELLERAULT****MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00553945**du 26/03/2026 au
05/06/2026Le Vigeant
(86)**MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00553946**du 16/09/2026 au
27/11/2026Le Vigeant
(86)**MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00553947**du 14/01/2027 au
26/03/2027Le Vigeant
(86)**MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00553948**du 21/04/2027 au
25/06/2027Le Vigeant
(86)**MON
COMPTE
FORMATION****FPC****00553949**du 22/09/2027 au
03/12/2027Le Vigeant
(86)**MON
COMPTE
FORMATION****FPC**