Ref. formation 202310187303

Conseiller de Vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LES FORMATIONS DU MARAIS
FLORENT CASSOU
05.49.35.39.01
contact@formations-marais.com

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
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucun

Prérequis pédagogiques :

Aucun

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Contenu et modalités d'organisation

Compétences professionnelles: BLOC1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : 175 heures Assurer une veille professionnelle et commerciale Participer à la gestion des flux marchands Contribuer au merchandising Analyser ses performances commerciales et en rendre compte BLOC 2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal : 140 heures Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente Assurer le suivi de ses ventes Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client Gestion opérationnelle 49 heures : Gérer les approvisionnements, suivre les stocks et participer à l'inventaire Suivre la facturation et comprendre les calculs commerciaux. Analyser les performances d'un tableau de bord Prévoir les ventes. Compétences transversales: CULTURE GENERALE EXPRESSION 28 Heures L'objectif est de vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité Communication orale et écrite—S'informer, se documenter—Appréhender un message—Réaliser un message— Apprécier un message ou une situation DROIT 28 heures Cadres juridiques, droit et activité commerciale, la relation de travail, entreprise et consommateurs, relations interentreprises. LANGUE VIVANTE : Anglais 28 Heures L'objectif est d'évaluer : La compréhension orale d'informations à caractère professionnel et l'expression orale. INFORMATIQUE COMMERCIALE : 28 Heures Utilisation d'une base de données clients Manipulation pack office : Word, Excel, Power Point.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Le titulaire d'un titre professionnel Conseiller de vente peut poursuivre son parcours de formation vers des diplômes ou titre professionnel de niveau 5 (niveau BAC +2) comme un BTS par exemple.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00396186	du 25/09/2023 au 09/07/2024	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		Non éligible	Contrat app
00396188	du 25/09/2023 au 09/07/2024	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		Non éligible	Contrat pro
00536531	du 01/09/2025 au 31/07/2026	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		Non éligible	Contrat app
00536532	du 01/09/2025 au 31/07/2026	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		Non éligible	Contrat pro