

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

HOMMES ET SAVOIRS
GUILLEMAIN-LAURENT Kelly
05.46.39.76.20
k.laurent@hommes-et-savoirs.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 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Avoir obtenu un niveau 3 (équivalence CAP)

Prérequis pédagogiques :

Savoir lire, écrire, compter en français

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Préparation à la certification au titre professionnel Conseiller de Vente

Contenu et modalités d'organisation

1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal Assurer une veille professionnelle et commerciale Participer à la gestion des flux marchands Contribuer au merchandising Analyser ses performances commerciales et en rendre compte 2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal 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

Durées de la formation

*441h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Suite de parcours possible en Titre Professionnel MUM ou NTC de niveau BAC+2

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00404787	du 13/11/2023 au 31/12/2024	(17)	HOMMES ET SAVOIRS		Non éligible	
00497572	du 02/09/2024 au 31/08/2026	(17)	HOMMES ET SAVOIRS		Non éligible	