

Titre Professionnel Conseiller.ère de Vente (CV)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACF
Bruno FERREZ
05.56.33.81.61
contact.acf@bordeauxformation.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
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Etre détenteur d'une carte d'identité ou d'un titre de séjour en cours de validité

Prérequis pédagogiques :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : • Assurer une veille professionnelle et commerciale, • Participer à la gestion des flux de marchands, • Contribuer au merchandising, • Analyser ses performances commerciales et en rendre compte, • 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.

Contenu et modalités d'organisation

BLOC DE COMPETENCES 1 – CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL Le marketing opérationnel • Décoder et appliquer la politique commerciale de son entreprise, • Identifier et utiliser les outils de veille concurrentielle adaptés à son l'organisation de son unité, • Diagnostiquer les forces et faiblesses de son rayon et ou point de vente. La législation commerciale • Déterminer les conditions de formation d'un contrat de vente, • Respecter la réglementation sur l'affichage des prix en magasin, • Connaître la législation qui encadre le droit des consommateurs. Le merchandising du point de vente • Identifier les standards d'implantation à respecter, • Mesurer l'attractivité d'un linéaire, • Participer à la théâtralisation du point de vente L'approvisionnement du point de vente • Identifier les conditions d'acheminement des marchandises vers un magasin, • Caractériser les différents outils informatiques de gestion des stocks, • Décrire les différentes étapes pour préparer la mise en rayon de la marchandise, • Mesurer l'impact de la démarque sur les résultats économique d'un rayon, • Définir le processus et les méthodes d'organisation d'un inventaire. Les règles d'hygiène, sécurité et environnement au travail • Participer à la prévention des situations dangereuses pour les clients et le personnel du magasin, • S'approprier les gestes et postures pour déplacer une charge, • Se représenter la politique RSE des entreprises. Les mécanismes économiques d'une unité marchande • S'approprier les calculs commerciaux appliqués à la vente, • Analyser les indicateurs d'un tableau de bord commercial et structurer des plans d'actions d'amélioration, • Etablir le lien entre le niveau des frais de personnel et le niveau de CA pour piloter la productivité, • Déterminer les paramètres permettant de construire un budget prévisionnel des ventes. L'informatique commerciale • Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte et d'un tableur. La préparation à l'épreuve de synthèse • Elaborer les exemples professionnels relatifs au Dossier Professionnel (DP) à présenter lors de la session de validation, • S'entraîner aux mises en situation de l'épreuve de

...

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

A la suite de cette formation, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine est possible. Comme les titres professionnels suivants : • Assistant Manager Unité Marchande (niveau de type : Baccalauréat) • Manager Unité Marchande (niveau de type : Bac+2) Ou le diplôme suivant : • BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00423017	du 05/03/2024 au 14/03/2025	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	
00540323	du 08/01/2025 au 14/01/2026	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	