

Conseiller, Conseillère de vente (TP)**Financement**

Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché : 2023P037S02105

Organisme responsable et contact

INFREP DORDOGNE
DELAPCHIER Roselyne
05.53.09.78.83
roselyne.delapchier@infrep.org

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 :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Non renseigné

Conditions d'accès :

Accès sans sélection sur prescription ou auto
positionnement.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation

Permettre d'obtenir un premier niveau de qualification.

Contenu et modalités d'organisation

INTEGRATION Communication professionnelle ... - Accueil des participants et présentation de l'organisme de formation, de l'équipe pédagogique et administrative
Présentation des objectifs de la formation, de l'organisation générale de l'action et du cadre de l'action.
Diagnostic - positionnement
Présentation du livret stagiaire
Présentation du règlement intérieur
Sensibilisation aux valeurs de la république, à l'éducation citoyenne et à la prévention des violences sexuelles et sexistes
Dynamique de groupe
contrat de formation et de l'annexe pédagogique
Communication : Présentation croisée, Brèves de comptoir, Le Blason - 21 h
COMPETENCES NUMERIQUES - Etat des lieux des équipements et moyens de connexion pour chaque stagiaire de l'action
Prise en main de la plateforme e learning de chaque organisme
Utilisation des outils numériques tels que :- Le DRIVE- GOOGLE DOCS- GOOGLE SHEETS- GOOGLE SLIDES
Mobilisation et animation des plateformes numériques en lien avec les
Les nouvelles technologies de la communication et leurs impacts
environnementaux (RGPD à inclure) - 28 h
CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL - ASSURER UNE VIEILLE PROFESSIONNELLE ET COMMERCIALE PARTICIPER A LA GESTION DES FLUX MARCHANDS
CONTRIBUER AU MERCHANDISING ANALYSER SES PERFORMANCES COMMERCIALES ET EN RENDRE COMPTE - 442 h
AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL - REPRESENTER L'UNITE MARCHANDE ET CONTRIBUER A LA VALORISATION DE SON IMAGE
CONSEILLER LE CLIENT EN CONDUISANT L'ENTRETIEN DE VENTE ASSURER LE SUIVI DE SES VENTES CONTRIBUER A LA FIDELISATION EN CONSOLIDANT L'EXPERIENCE CLIENT - 443 h
DEVELOPPEMENT DURABLE ET ACTIVITE PROFESSIONNELLE - Sensibilisation a la transition énergétique, écologique et sociétale
Néo TERRA Niveau 1
jeux mondiaux, nationaux et regionaux
ecoresponsabilité au quotidien
NEO TERRA Niveau 2
Compétences sectorielles en lien avec la transition énergétique, écologique et sociétale
sensibilisation aux

...

Durées de la formation

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**

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00448317	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(47)	AFEC AQUITAINE		Non éligible	
00440002	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(24)	TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS - BERGERAC		Non éligible	
00448594	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(47)	CITE DE LA FORMATION - MARMANDE		Non éligible	

00448316

du 01/02/2024 au
31/12/2027

(24)

INFREP DORDOGNE

Non
éligible



00440001

du 01/02/2024 au
31/12/2027

(47)

SUD MANAGEMENT

Non
éligible

