

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  
GRIMAL SEBASTIEN  
05.53.09.78.83  
sgrimal@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 :

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 administrativePrésentation des objectifs de la formation, de l'organisation générale de l'action et du cadre de l'action.Diagnostic - positionnement Présentation du livret stagiairePrésentation du règlement intérieur Sensibilisation aux valeurs de la république, à l'éducation citoyenne et à la prévention des violences sexuelles et sexistesDynamique de groupe contrat de formation et de l'annexe pédagogiqueCommunication : Présentation croisée, Brèves de comptoir, Le Blason - 21 hCOMPETENCES 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 SLIDESMobilisation et animation des plateformes numériques en lien avec lesLes nouvelles technologies de la communication et leurs impactsenvironnementaux (RGPD à inclure) - 28 hCONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL - ASSURER UNE VIEILLE PROFESSIONNELLE ET COMMERCIALE PARTICIPER A LA GESTION DES FLUX MARCHANDSCONTRIBUER AU MERCHANDISING ANALYSER SES PERFORMANCES COMMERCIALES ET EN RENDRE COMPTE - 442 hAMELIORER 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 hDEVELOPPEMENT DURABLE ET ACTIVITE PROFESSIONNELLE - Sensibilisation a la transition énergétique, écologique et sociétale Néo TERRA Niveau 1enjeux mondiaux, nationaux et regionaux ecoresponsabilité au quotidienNEO TERRA Niveau 2 Compétences sectorielles en lien avec la transition énergétique, écologique et sociétale sensibilisation aux

...  
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
00448316	pas de point d'entrée à venir de programmé	Périgueux (24)	INFREP DORDOGNE		Non éligible	
00440002	pas de point d'entrée à venir de programmé	Bergerac (24)	TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS - BERGERAC		Non éligible	
00448594	pas de point d'entrée à venir de programmé	Marmande (47)	CITE DE LA FORMATION - MARMANDE		Non éligible	

00448317

prochain point  
d'entrée : 16/03/2026

Agen (47)

AFEC AQUITAINE

Non  
éligible

FPC

00440001

prochain point  
d'entrée : 09/03/2026

Villeneuve-  
sur-Lot (47)

SUD MANAGEMENT

Non  
éligible

FPC