

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 Salarie(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 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 OMNICANAL - 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
MELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL - 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 à la transition énergétique, écologique et sociétale Néo TERRA Niveau 1 enjeux mondiaux, nationaux et régionaux
ecoresponsabilité au quotidien NEO 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		

00448317prochain point
d'entrée : 16/03/2026

Agen (47)

AFEC AQUITAINENon
éligible**00440001**prochain point
d'entrée : 09/03/2026Villeneuve-
sur-Lot (47)**SUD MANAGEMENT**Non
éligible