

Conseiller, Conseillère de vente (TP)

Financement



Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché :2023P039S02105

Organisme responsable et contact

INSUP AQUITAINE
ROUSSEAU Nathalie
05.58.06.89.71
paysmontois@insup.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

Module 1 Période d'intégration et bilans - Accueil : Identification des objectifs de formation, Rencontre de l'équipe, Découverte du centre, Positionnement : Evaluation des savoirs et compétences en lien avec les attendus de la certification , Bilan personnel et professionnelSynthèse du positionnement : Individualisation du parcours, Informations sur la VAE, Elaboration de l'annexe pédagogiqueFormalisation de l'engagement : Signature du contrat de formation et de l'annexe personnaliséeBilans intermédiaire et final : Point d'étape avec réajustement éventuel du parcours, Présentation du parcours à venir, Evaluation de l'action - 18 hModule 2 Plateforme LMS - Présentation du LMS : prise en main, planning et organisationGestion de son profil « Apprenant » : mot de passe, adresse mail, etc.Prise de contact avec le tuteur de formation distantIdentification des outils Web 2.0 pouvant être utilisésParticipation aux forums, Wiki, bases documentaires, glossaires, partage de documents, évaluations par les pairs...Suivi des modules de formation en auto apprentissage accompagné, en individuel ou en activités de groupe Repérage de sa progression : jalons, badges numériques, compétences développées, savoirs acquis - 4 hModule 3 CCP 1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Veille professionnelle et commerciale : L'Entreprise et son environnement, Droit commercial, Stratégies commerciales, E-commerce et digitalisation du point de vente, Usages professionnels dans le respect du Développement durable et de la Politique RSE, Spécialisation Univers produit Gestion des flux : Logistique du point de vente, Réception des marchandises, Gestes et postures Contribuer au merchandising : Promotions et animation commerciale, Introduction au merchandising d'organisation et séductionAnalyse des performances commerciales : Tableaux de bord, Règles d'implantations - 315 hModule 4 CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - Valorisation de l'image de l'unité marchande : Communication et image de marque, Réseaux sociaux et professionnels, E-réputation, Outils et applicatifs numériques

...

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
00440182	pas de point d'entrée à venir de programmé	Bayonne (64)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	
00440020	pas de point d'entrée à venir de programmé	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	
00450169	pas de point d'entrée à venir de programmé	PAU (64)	INFREP PAU		Non éligible	
00440019	pas de point d'entrée à venir de programmé	Bayonne (64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	

00440017	pas de point d'entrée à venir de programmé	Dax (40)	INSUP AQUITAINE	Non éligible	
00440018	pas de point d'entrée à venir de programmé	Mont-de- Marsan (40)	INSUP AQUITAINE	Non éligible	