

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 :

Non renseigné

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 professionnel
Synthèse du positionnement : Individualisation du parcours, Informations sur la VAE, Elaboration de l'annexe pédagogique
Formalisation de l'engagement : Signature du contrat de formation et de l'annexe personnalisée
Bilans intermédiaire et final : Point d'étape avec réajustement éventuel du parcours, Présentation du parcours à venir, Evaluation de l'action - 18 h
Module 2 Plateforme LMS - Présentation du LMS : prise en main, planning et organisation
Gestion de son profil « Apprenant » : mot de passe, adresse mail, etc.
Prise de contact avec le tuteur de formation distant
Identification des outils Web 2.0 pouvant être utilisés
Participation 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 h
Module 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 séduction
Analyse des performances commerciales : Tableaux de bord, Règles d'implantations - 315 h
Module 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
00440017	prochain point d'entrée : 15/04/2025	Dax (40)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	FPC
00450169	prochain point d'entrée : 11/02/2025	PAU (64)	INFREP PAU		Non éligible	FPC
00440020	prochain point d'entrée : 10/02/2025	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC
00440182	pas de point d'entrée à venir de programmé	Bayonne (64)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	FPC

00440019

prochain point
d'entrée : 10/02/2025

Bayonne (64)

AFPA BAYONNE

Non
éligible

FPC

00440018

pas de point d'entrée
à venir de programmé

Mont-de-
Marsan (40)

INSUP AQUITAINE

Non
éligible

FPC