

## 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

...

## 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
00440020	prochain point d'entrée : 04/11/2024	(64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC
00440182	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(64)	INSUP AQUITAINE		Non éligible	FPC
00450169	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(64)	INFREP PAU		Non éligible	FPC
00440019	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(64)	AFPA BAYONNE		Non éligible	FPC

**00440018**

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

(40)

**INSUP AQUITAINE**

Non  
éligible



**00440017**

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

(40)

**INSUP AQUITAINE**

Non  
éligible

