

Conseiller, Conseillère de vente (TP)

Financement



Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché : 2023P036S02105

Organisme responsable et contact

DIRECTION REGIONALE AFPA NOUVELLE-AQUITAINE
BRILLANCEAU Anne-Liesse
06.74.53.00.69
Anne-liesse.brillanceau@afpa.fr

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

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

TP Conseiller de vente - Période d'intégration CV - Intégrer son groupe et sa formation S'approprier les objectifs de la formation et repérer son futur environnement professionnel Repérer les risques liés à l'exercice du métier et se sensibiliser au développement durable Préciser ses besoins de formation et contractualiser son parcours personnalisé S'inscrire dans une perspective d'emploi - 35 h TP Conseiller de vente - M1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Connaitre les différents contextes de la vente de services et de produits Connaitre les fondamentaux de la démarche marketing Mener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchande Connaitre les différentes techniques et méthodes d'approvisionnement Réaliser des inventaires Appliquer les règles et les obligations légales du recyclage, du tri sélectif des déchets et de la réduction du gaspillage Comprendre les règles de merchandising Mettre en place une opération commerciale Suivre et analyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer des ajustements - 245 h TP Conseiller de vente - Période en entreprise 1 - Se confronter à la réalité professionnelle Mettre en application des acquis Développer des compétences transverses Etablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 h TP Conseiller de vente - M2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métier Valoriser l'offre de produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les médias sociaux Accueillir le client et mettre en oeuvre des conditions favorables à l'accueil des personnes en situation de handicap Procéder à l'enregistrement et à l'encaissement Connaitre le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commerciale Connaitre les fondamentaux de la démarche marketing S'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience d'achat - 210 h TP Conseiller de vente - Période en entreprise 2 - Se confronter à la réalité professionnelle Mettre en application des acquis Renforcer ses compétences transverses Développer son réseau professionnel - 140

...

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
00448311	pas de point d'entrée à venir de programmé	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE	Non éligible	FPC	
00448309	pas de point d'entrée à venir de programmé	Limoges (87)	AFPA - CENTRE DE LIMOGES ROMANET	Non éligible	FPC	
00448310	pas de point d'entrée à venir de programmé	Saint-Sulpice-le-Guéret (23)	AFPA - CENTRE DE GUÉRET	Non éligible	FPC	