

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 hTP Conseiller de vente - M1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Connaître les différents contextes de la vente de services et de produitsConnaître les fondamentaux de la démarche marketingMener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchandeConnaître les différentes techniques et méthodes d'approvisionnementRéaliser des inventairesAppliquer les règles et les obligations légales du recyclage, du tri sélectif des déchets et de la réduction du gaspillageComprendre les règles de merchandisingMettre en place une opération commercialeSuivre et analyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer des ajustements - 245 hTP Conseiller de vente - Période en entreprise 1 - Se confronter à la réalité professionnelleMettre en application des acquisDévelopper des compétences transverses Etablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 hTP Conseiller de vente - M2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métierValoriser l'offre de produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les médias sociauxAccueillir le client et mettre en oeuvre des conditions favorables à l'accueil des personnes en situation de handicapProcéder à l'enregistrement et à l'encaissementConnaître le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commercialeConnaître les fondamentaux de la démarche marketingS'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience d'achat - 210 hTP 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	
00448309	pas de point d'entrée à venir de programmé	Limoges (87)	AFPA - CENTRE DE LIMOGES ROMANET		Non éligible	
00448310	pas de point d'entrée à venir de programmé	Saint-Sulpice-le-Guérétois (23)	AFPA - CENTRE DE GUÉRET		Non éligible	