

Conseiller, Conseillère de vente (TP)**Financement**

Formation professionnelle continue
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché : 2023P035S02105

Organisme responsable et contact

GRETA POITOU-CHARENTES -
SIÈGE ADMINISTRATIF
DELAGE Sonia-Déborah
07.78.20.48.35
sonia-deborah.delage@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
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

TP CV Période d'intégration - 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 CV 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 produits Connaître les fondamentaux de la démarche marketing Mener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchande Connaître 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 hTP CV 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 hTP CV 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 Connaître le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commerciale Connaître 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 hTP CV Période en entreprise 2 - Se confronter à la réalité professionnelle Mettre en application des acquis Renforcer ses compétences transverses Développer son réseau professionnel - 140 hTP CV Période de certification - Certification Conseiller de vente - 35

...

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
00450167	prochain point d'entrée : 02/12/2024	(86)	AFPA VIENNE - SITE DE CHÂTELLERAULT		Non éligible	
00449915	du 01/02/2024 au 31/12/2027	(86)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	
00450165	prochain point d'entrée : 18/11/2024	(86)	AFPA VIENNE - SITE DU VIGEANT		Non éligible	

00450166

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

(79)

AFPA NIORT

Non
éligible



00449914

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

(79)

ASFODEP

Non
éligible

