Ref. formation 202406256874

# Conseiller de vente

## Financement

Formation professionnelle continue
**Non conventionnée / sans dispositif**

## Organisme responsable et contact

DIAPASONIA
**CHAMPY ADRIEN**
05.55.01.16.83
diapasonia@diapasonia

## 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 :**

Tests
Entretien

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

**Conditions d'accès :**

Avoir une aptitude pour la vente et un bon relationnel Niveau requis : BEP - CAP ou sortie de 1ère avec expérience professionnelle Entretien de motivation et de positionnement par téléphone ou formulaire d'entrée en formation en ligne

**Prérequis pédagogiques :**

Entretien préalable

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

## Objectif de la formation

**Acquérir les connaissances et les compétences pour occuper l'emploi de Conseiller de vente Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal Développer des compétences et connaissances liées au secteur du Bio**

## Contenu et modalités d'organisation

**Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Assurer une veille professionnelle et commerciale - Participer à la gestion des flux marchands - Contribuer au merchandising - Analyser ses performances et en rendre compte Améliorer l'expérience client en environnement omnicanal - Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image - Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente - Assurer le suivie des ventes - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client Comprendre son environnement professionnel & et le secteur Bio - S'approprier un environnement numérique et le faire vivre - Connaître les règles de communication écrite Le secteur de la Bio - La Bio, c'est quoi - Le magasin bio - Les produits d'épicerie - Les fruits et légumes - Les produits frais - Les éco-produits - Le rayon cosmétique - Le rayon bien-être**

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**
Commentaires sur la parcours personnalisable **2 entretiens, le mardi et le jeudi, par semaine en visio conférence**

## 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 00489123 | du 01/07/2024 au 30/06/2025 | Aixe-sur-Vienne (87) | DIAPASONIA | | Non éligible | Contrat app |