

Conseiller de vente - Contrat en alternance

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ENTREPRISES
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Entretien préalable

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanalAméliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Contenu et modalités d'organisation

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanalAssurer une veille professionnelle et commercialeParticiper à la gestion des flux marchandsContribuer au merchandisingAnalyser ses performances commerciales et en rendre compte Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanalReprésenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son imageConseiller le client en conduisant l'entretien de venteAssurer le suivi de ses ventesContribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client Session d'examen

Commentaires sur la durée hedmomadaire

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel conseiller de vente - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions						
Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00508323	du 29/09/2025 au 29/07/2026	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	FPC