

Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

COMPETENCES PRO  
Benjamin TARRIT  
05.35.54.28.31  
bordeaux@ifag.com

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  
Concours

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Être titulaire d'un diplôme de Niveau 3 ou équivalent avec idéalement un an d'expérience professionnelle / avoir un projet professionnel dans le secteur de la vente

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

La formation Conseiller de Vente est destinée à toute personne souhaitant acquérir une qualification professionnelle. Cette formation s'articule autour de 3 grands axes : Développer sa connaissance des produits et services associés vendus / Contribuer à l'animation de l'espace de vente / Vendre et conseiller le client en magasin. Cette formation se prépare en 1 an et s'adresse à tout public titulaire d'un niveau 3. La formation est uniquement réalisable en alternance (contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation).

Contenu et modalités d'organisation

La formation Conseiller en vente est principalement basée sur de l'apprentissage par l'expérience (mises en situation, jeux de rôles). Elle est composée de 2 blocs de compétences (CCP – Certificat de Compétences Professionnelles). 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 • Optimiser l'implantation de l'offre • Développer les performances de l'espace commercial • Analyser ses performances commerciales et en rendre compte Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal : • Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image. • Proposer et organiser des opérations promotionnelles • Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente • Proposer et organiser des animations commerciales • Assurer le suivi de ses ventes. • Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client. Bloc transverse : • Communiquer • Adopter un comportement orienté vers l'autre • Mobiliser les environnements numériques Modules complémentaires : • Réaliser les fiches produits • Education numérique • Conseil en image • Gestion de conflits Compétences transversales : • Atelier de professionnalisation

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

| Numéro<br>Carif | Dates de formation          | Ville         | Organisme de formation                 | Type<br>d'entrée | CPF                  | Modalités   |
|-----------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------------|------------------|----------------------|-------------|
| 00512291        | du 13/01/2025 au 28/11/2025 | Bordeaux (33) | AFMGE                                  |                  | Non éligible         | Contrat pro |
| 00512292        | du 13/01/2025 au 28/11/2025 | Bordeaux (33) | AFMGE                                  |                  | Non éligible         | Contrat app |
| 00512293        | du 13/01/2025 au 28/11/2025 | Bordeaux (33) | COMPETENCES PRO<br>IGEFI - IEFT - IFAG |                  | MON COMPTE FORMATION | FPC         |