

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Bloc de compétences du titre professionnel Conseiller de vente

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 :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Deux profils sont possibles :1) Niveau classe de 1re ou équivalent.2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Assurer une veille professionnelle et commercialeParticiper à la gestion des flux marchandsContribuer au merchandisingAnalyser les performances commerciales er en rendre compte

Contenu et modalités d'organisation

Assurer une veille professionnelle et commercialeConnaître les différents contextes de la vente de services et de produitsOrganiser une démarche de veille continue pour suivre l'évolution de l'offre et des usagesConnaître les fondamentaux de la démarche marketingMener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchandeParticiper à la gestion des flux marchandsConnaître les différentes techniques et méthodes d'approvisionnementSuivre et analyser les stocks à l'aide des outils de traçabilitéRéaliser des inventairesDéterminer et valider les quantités à commanderRéceptionner la marchandiseStocker, ranger et mettre à disposition les produitsAppliquer les règles et les obligations légales du recyclage, du tri sélectif des déchets et de la réduction du gaspillage Contribuer au merchandisingComprendre les règles de merchandisingImplanter l'offre produitsMettre en place une opération commercialeAnalyser les résultats commerciaux et budgétaires de l'implantation ou de l'opération commercialeVeiller à la mise en œuvre des mesures de prévention adaptées à l'hygiène et à la sécuritéAnalyser les performances commerciales er en rendre compteConnaître la démarche de résolution de problème ou démarche d'amélioration continueCollecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performanceA l'aide d'un tableau, renseigner un tableau de bord et calculer les variations économiquesSuivre et analyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer des ajustementsRendre compte de son activité et présenter les résultats en réunion d'équipe Période en entreprise d'une durée minimale de 140h Session de validation

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
00540989	du 24/11/2025 au 18/02/2026	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		Non éligible	
00540990	du 02/02/2026 au 21/04/2026	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		Non éligible	
00540991	du 18/05/2026 au 06/08/2026	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		Non éligible	
00569482	du 07/09/2026 au 25/11/2026	Brive-la-Gaillarde (19)	AFPA - CENTRE DE BRIVE		Non éligible	

00569483

du 07/12/2026 au
02/03/2027

Brive-la-
Gaillarde (19)

AFPA - CENTRE DE
BRIVE

Non
éligible



00608577

du 15/02/2027 au
05/05/2027

Brive-la-
Gaillarde (19)

AFPA - CENTRE DE
BRIVE

Non
éligible

