

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

SAS THOTM  
Vittoria FORTE  
06.40.12.10.73  
pedagogie@thotm-group.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

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

## Conditions d'accès :

Entrées toutes les semaines. Le stagiaire doit entre autres fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus, un CV à jour, et avoir rempli un questionnaire concernant ses compétences et son projet professionnel. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact par téléphone avec le stagiaire pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation. Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

## Prérequis pédagogiques :

Etre titulaire d'un BEP/CAP Avoir au moins un (1) an d'expérience professionnelle cumulée en rapport direct avec le titre visé Disposant d'une connexion internet et d'un ordinateur portable durant toute la période de la formation

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Assurer une veille professionnelle et commerciale, Participer à la gestion des flux marchands, Contribuer au merchandising, Analyser ses performances commerciales et en rendre compte, Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image, Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente, Assurer le suivi de ses ventes, Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

## Contenu et modalités d'organisation

**Bloc 1: Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**  
**Module 1 :** Assurer une veille professionnelle et commerciale ECF 1: Le stagiaire cible une unité marchande de son choix (de préférence en succursale) et recherche par internet, réseaux professionnels et sociaux les informations nécessaires à la réalisation d'une note de veille. **Module 2 :** Participer à la gestion des flux marchands ECF 2: A partir des documents (bon de commande, récépissé de transport et bon de livraison) que lui remet le formateur, le stagiaire vérifie la conformité de la livraison. **Module 3 :** Contribuer au merchandising ECF 3: A l'issue d'une période commerciale forte déterminée (fêtes de fins d'année, soldes, anniversaire, etc.), ou de la mise en place d'une opération commerciale propre à l'unité marchande (celle de la période en entreprise ou une déterminée par le formateur), le stagiaire réalise un photo report du dispositif merchandising réalisé pour cette occasion. **Module 4 :** Analyser ses performances commerciales et en rendre compte ECF 4: Le formateur réalise, en amont, un tableau de bord commercial comprenant tous les indicateurs clés de succès (KPIs), ainsi que leur comparatif à N-1. **Bloc 2: Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**  
**Module 5 :** Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image ECF 5: Le stagiaire prépare un support de communication sur l'unité marchande choisie lors de l'évaluation de la compétence « assurer une veille professionnelle et commerciale », ou sur toute unité marchande liée à son parcours professionnel. **Module 6 :** Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente **Module 7 :** Assurer le suivi de ses ventes **Module 8 :** Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client ECF 6: A partir d'un scénario, le stagiaire conduit un entretien de vente en utilisant les techniques de vente appropriées. ECF 7: Le formateur prévoit, en amont une situation, de litige impliquant une demande de retour de produit de la part du client.

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)*



## Et après ?

## Suite de parcours

Niveau obtenu à l'issue de la certification : Niveau 4 Les types d'emplois accessibles sont les suivants : - Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires - Grandes et moyennes surfaces spécialisées - Grands magasins - Boutiques - Magasins de proximité - Négoce interentreprises - Commerce de gros

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00610022	du 01/07/2025 au 01/01/2026	Limoges (87)	SAS THOTM		MON COMPTE FORMATION	FPC
00610023	du 07/07/2025 au 07/01/2026	Limoges (87)	SAS THOTM		MON COMPTE FORMATION	FPC
00610024	du 14/07/2025 au 14/01/2026	Limoges (87)	SAS THOTM		MON COMPTE FORMATION	FPC

<b>00610025</b>	du 21/07/2025 au 21/01/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610026</b>	du 28/07/2025 au 28/01/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610027</b>	du 01/08/2025 au 01/02/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610028</b>	du 04/08/2025 au 04/02/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610029</b>	du 11/08/2025 au 11/02/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610030</b>	du 18/08/2025 au 18/02/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610031</b>	du 25/08/2025 au 25/02/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610032</b>	du 01/09/2025 au 01/03/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610033</b>	du 08/09/2025 au 08/03/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610034</b>	du 15/09/2025 au 15/03/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610035</b>	du 22/09/2025 au 22/03/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC
<b>00610036</b>	du 29/09/2025 au 29/03/2026	Limoges (87)	SAS THOTM	MON COMPTE FORMATION	FPC