

# FORMATION CONSEILLER DE VENTE

**SUF**  
STAND UP Formation

DIPLÔME DE NIVEAU BAC / RNCP37098 / CODE DIPLÔME : 46T31203

## PRÉ-REQUIS

- Etre titulaire d'un CAP / BEP ou équivalence.
- Maîtrise orale et écrite de la langue française.

## DURÉE ET HORAIRES

Durée : 15 mois soit 500 heures réparties prévisionnellement comme suit :

- 1 jour de formation par semaine (7 heures).
- Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise.
- 1 semaine de révision avec l'examen.
- 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final.

Horaires de formation : 8h – 12h / 13h – 16h.

## DATE

- Cf. calendrier commercial
- Entrées / sorties permanentes : vous rapprochez du référent pédagogique

## LIEU

Sur l'un de nos 3 campus : Nord, Ouest ou Sud.

Conditions d'accès :

- De nombreuses places de parking à proximité.
- Des lignes de bus desservent les sites.



## TARIFS

- Coût de la formation selon barème des OPCO - Prise en charge intégrale par les OPCOS
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel sur site.
- Possibilité ponctuellement de faire du distanciel synchrone et asynchrone.
- Outils et supports numérique favorisés.
- Pédagogie différenciée.
- Méthodes actives.
- Travaux de groupe et individuels.



## INTERVENANT

Stand Up Formation s'engage à mettre à votre disposition des formateurs(trices) ayant des compétences reconnues dans leurs domaines d'interventions.



## DISPOSITIF DE SUIVI

## DU PROGRAMME

## ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuille d'émargement.
- Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation.
- Analyse des informations obtenues.
- Remise d'une attestation de fin de formation.

Cette formation dispensée est accessible aux personnes en situation de handicap.

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Référent pédagogique et handicap :  
Johan LYSANDRE - johan@formation-suf.com



STAND UP **Formation**



## OBJECTIFS

À l'issue de cette formation vous serez capable de :

- **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 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.
  - Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
  - Assurer le suivi de ses ventes.
  - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.



## MODALITÉS D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DIECTTE.  
Possibilité de valider le titre en entier ou par compétence.



## SUITE DE PARCOURS

Possibilité de continuer les études vers un titre de niveau supérieur (Bac +2).

