

CONSEILLER.E VENTE

RNCP37098 | CODE DIPLÔME : 46T31203



**SUR 12 MOIS
SOIT 420 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 révisions avant l'examen
- 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final



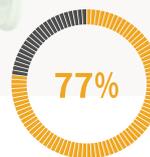
DATES

- Cf Planning de formation
- Entrées/sorties permanentes : Rapprochez-vous du référent pédagogique



METIERS VISÉS

- Conseiller.e clientèle
- Vendeur.se expert.e
- Vendeur.se conseil
- Vendeur.se en magasin



Taux d'insertion global à 6 mois



Taux d'insertion à 6 mois dans le métier visé

PRE - REQUIS

- Etre titulaire d'un niveau BEP / CAP ou équivalent
- Maîtrise du français écrit et oral

COUTS

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

PEDAGOGIE

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



MODALITÉS DE SUIVI

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



MODALITÉS D'EXAMEN

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



POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de continuer les études vers tout TP Bac +2 (MUM - AD - ACOM - TSMELE - FPA) - Passerelle possible entre les formations - Pas d'équivalence pour ce titre



EQUIPE PÉDAGOGIQUE

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

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.



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

INSCRIPTION
EN LIGNE



Référent Pédagogique :
Johan LYSANDRE
johan@formation-suf.com

Référente Handicap :
Camille RIVIERE
camille@formation-suf.com