

INTITULE DE LA FORMATION		Conseiller de vente	
DOMAINE		Commerce	
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION	PUBLIC	PRÉREQUIS	Modalités et délais d'accès
<p>La formation a pour objectif de former des personnes capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>Demandeur d'emploi de plus de 16 ans, faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et/ou d'apprentissage</p> <p>De niveaux infra 3, 3 validé, 4 non validé</p>	<p>Maîtrise des savoirs de base</p> <p>Possibilité de validation par bloc de compétences</p>	<p>PRESCRIPTI ON - AUTO PRESCRIPTI ON</p>
CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES			
<p>Préqualification</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amorce compétences métiers - Entreprise et panorama sectoriel - Fondamentaux du marketing - Cohésion de groupe <p>Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marketing général et opérationnel ▪ Evolutions pratiques de la consommation ▪ Espace de vente et assortiment ▪ Merchandising ▪ Réception et contrôle ▪ Inventaire et démarque ▪ Gestion de stocks ▪ Gestes et posture ▪ Hygiène et sécurité ▪ Bases du e-commerce ▪ Droit commercial ▪ Fiches produits ▪ Indicateurs de l'activité du point de vente et du vendeur 		<p>Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques de vente ▪ Réclamations – gestion des conflits ▪ Valorisation, communication via les réseaux sociaux ▪ Tenue de la caisse ▪ Calculs commerciaux <p>Autres activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement social / emploi / handicap - Dossier Professionnel - Évaluations en cours de formation - Compétences transversales 	
MODALITES PÉDAGOGIQUES		MODALITÉS D'ÉVALUATION	
<p>Alternance formation / entreprise</p> <p>Cours / études de cas / travaux de recherche</p> <p>Formation en présentiel</p>		<p>Titre Professionnel certifié de niveau 4</p> <p>Ministère de l'emploi</p> <p>Attestation de formation</p>	
DURÉE	DATES	LIEU DE LA FORMATION	
<p>616 heures en centre</p> <p>329 heures en entreprise</p>	<p>DU 25 MARS 2024 AU 18 OCTOBRE 2024</p> <p>DU 08 JUILLET 2024 AU 31 JANVIER 2025</p> <p>DU 18 NOVEMBRE 2024 AU 28 MAI 2025</p>	<p>Centre de formation Beauséjour</p> <p>33190 Gironde-sur-Dropt</p>	
CONTACTS		FINANCEMENT	
<p>Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01</p> <p>www.cfpbeausejour.fr</p> <p>Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON / Eric DUPOUY</p>		<p>REGION NOUVELLE AQUITAINE</p>	
INTERVENANT(S)		PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES	
<p>Equipe pédagogique du centre</p> <p>Intervenants professionnels, consultants</p>		<p>D1209-D1210-D1211-D1212-D1214 Vente en végétaux, animalerie, articles de sports et loisirs, décoration et équipement du foyer, habillement et accessoire de la personne</p> <p>Poursuite possible en titre professionnel de niveau 5 (manager des univers marchands, ...)</p>	
CONDITIONS D'ACCUEIL			
<p>Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation</p>			