

INTITULE DE LA FORMATION		Conseiller de vente		
DOMAINE		Commerce		
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION		PUBLIC	PRÉREQUIS	Modalités et délais d'accès
La formation a pour objectif de former des personnes capables de : 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		Demandeur d'emploi de plus de 16 ans, faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et/ou d'apprentissage De niveaux infra 3, 3 validé, 4 non validé	Maîtrise des savoirs de base Possibilité de validation par bloc de compétences	PRESCRIPTI ON AUTO - PRESCRIPTI ON
CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES				
Préqualification <ul style="list-style-type: none">- Amorce compétences métiers- Entreprise et panorama sectoriel- Fondamentaux du marketing- Cohésion de groupe Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal <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		Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal <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 Autres activités <ul style="list-style-type: none">- Accompagnement social / emploi / handicap- Dossier Professionnel- Évaluations en cours de formation- Compétences transversales		
MODALITES PÉDAGOGIQUES		MODALITÉS D'ÉVALUATION		
Alternance formation / entreprise Cours / études de cas / travaux de recherche Formation en présentiel		Titre Professionnel certifié de niveau 4 Ministère de l'emploi Attestation de formation		
DURÉE	DATES		LIEU DE LA FORMATION	
616 heures en centre 329 heures en entreprise	DU 25 MARS 2024 AU 18 OCTOBRE 2024 DU 08 JUILLET 2024 AU 31 JANVIER 2025 DU 18 NOVEMBRE 2024 AU 28 MAI 2025		Centre de formation Beauséjour 33190 Gironde-sur-Dropt	
CONTACTS		FINANCEMENT		
Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01 www.cfpbeausejour.fr Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON / Eric DUPOUY		REGION NOUVELLE AQUITAINE		
INTERVENANT(S)		PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES		
Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants		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 Poursuite possible en titre professionnel de niveau 5 (manager des univers marchands, ...)		
CONDITIONS D'ACCUEIL				
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation				