

## Conseiller de vente

Le conseiller de vente opère dans un contexte commercial qui intègre différents canaux. Son rôle consiste à vendre des produits et des services tout en offrant des conseils et des démonstrations aux clients, qu'ils soient des particuliers ou des professionnels. Il s'adapte à l'environnement de vente, que ce soit en magasin ou en ligne, et participe activement à la gestion et à l'animation du rayon. Son objectif est de contribuer aux performances de vente de son secteur ou du point de vente, conformément aux objectifs définis par sa direction.

### VOTRE FORMATION

#### PRÉREQUIS

Deux profils de candidats sont envisagés :

- Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.
- Niveau classe de 1re ou équivalent.

#### OBJECTIFS

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

**Mix-Learning** : Combine des séances de formation en présentiel et à distance, en fonction de la structure de la certification préparée. Cette approche offre plusieurs avantages : des classes virtuelles utilisant des outils numériques pour faciliter l'apprentissage et le développement des compétences, ce qui permet de gagner du temps et de réduire les coûts liés aux déplacements

#### PROGRAMME DE FORMATION

La formation comprend deux modules, suivis de deux périodes en entreprise. Le premier module, (d'une semaine), est dédié à l'intégration, comprenant :

- L'accueil,
- La présentation des objectifs de formation,
- La familiarisation avec l'environnement professionnel,
- La sensibilisation au développement durable et l'adaptation du parcours de formation.

#### Activité 1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :

1. Assurer une veille professionnelle et commerciale.
2. Participer à la gestion des flux marchands.
3. Contribuer au merchandising.
4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

#### INTITULE DE LA FORMATION

Conseiller de vente

RNCP

37098

#### CERTIFICATEUR

Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

#### DURÉE

460 heures. Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes, plus la période de stage en entreprise.

#### POUR QUI ?

Tout public

#### MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

#### VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

#### PRIX NET 6600.00 €

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou partenaires.

### Activité 2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

5. Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.
6. Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
7. Assurer le suivi de ses ventes.
  - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

### CERTIFICATION

À l'issue d'un parcours de formation continu menant au titre visé ou à l'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences, le candidat est soumis à une évaluation par un jury composé de professionnels. Cette évaluation se base sur les critères suivants :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
- Un entretien final avec le jury

Un bloc de compétences est valable indéfiniment. Cependant, le certificateur peut mettre à jour la certification lorsque les conditions d'exercice des activités changent ou évoluent.

### LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Formation complémentaire de niveau 4 (bac technique) : Assistant manager d'unité marchande (RNCP 35031).
- Formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : Manager d'unité marchande (RNCP 38676). En fonction de votre projet,

Selon votre projet de formation, n'hésitez pas à contacter l'un de nos conseillers pour envisager la suite de votre parcours. Ils sont disponibles au **04 72 68 09 41**

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Notre formation est conçue de manière modulaire et individualisée, avec un accompagnement personnalisé tout au long du parcours. Nous utilisons une variété de moyens pédagogiques, tels que des Kits Pédagogiques, des documents écrits, des diaporamas, des supports "clé en main", des supports audio et visuels, ainsi que des outils multimédias.

Notre espace de formation est équipé d'outils modernes et performants, comprenant :

- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques permettant l'accès à la plateforme numérique de formation
- Du matériel audio-visuel tel que des caméscopes et des vidéoprojecteurs
- Des ressources documentaires Nous disposons également d'un plateau technique dédié qui reproduit les conditions réelles de travail, conforme aux référentiels de compétences des Titres Professionnels et Certificats de Qualification Professionnelle (CQP)

### ACCÈS À LA FORMATION

- Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :
  - Information individuelle ou collective,
  - Dossier de demande de formation,
  - Identification, voire évaluation des acquis,
- Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé. Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au : **04 72 68 09 41** pour plus d'informations.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Evaluation des acquis**
  - En cours de formation
- **Evaluation périodes d'application pratique**
- Bilan de la période en entreprise
- **Certification TP, CCP**
- **Délibération du jury sur la base :**
  - Du Dossier Professionnel
  - Des résultats aux épreuves de la session d'examen,
  - De la mise en situation professionnelle,
  - De l'entretien final
- **Evaluation satisfaction**
  - Enquête de satisfaction stagiaire.

## PROGRAMME FORMATION CONTINUE POUR LES ENTREPRISES PRIVEES OU PUBLICS

La formation continue offre aux salariés, fonctionnaires et demandeurs d'emploi la possibilité de renforcer leurs compétences ou d'acquérir de nouvelles connaissances professionnelles.

Le programme de formation TP Conseiller de Vente est également conçu pour les entreprises. Il peut être personnalisé selon les besoins spécifiques de chaque entreprise et adapté à chaque profil d'apprenant.

Merci de nous envoyer votre demande par mail [contact@bfc-lyon.com](mailto:contact@bfc-lyon.com)



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

L. 6313-1 - 1° Les actions de formation  
L. 6313-1 - 3° Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience,  
dans les conditions prévues au titre IV  
L. 6313-1 - 4° Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article

### Centre de formation certifié

N° SIRET : 892 495 599 00011

N° NDA : 84691820269

N° UAI : 0694610L

Code NAF 8959A

<https://www.bfc-lyon.com/>

