



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE



Objectifs pédagogiques

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



Évaluation et validation

L'évaluation pour l'obtention du titre professionnel se déroule en plusieurs étapes :

- Mise en situation professionnelle (2h) : le candidat réalise des activités en lien avec l'un des trois univers au choix (alimentation, équipement de la personne ou de la maison).
- Entretien technique (30 min) : le candidat analyse des données chiffrées et prépare un plan d'action.
- Questionnement à partir de productions (1h10) : le candidat présente un diaporama et des fiches produits qu'il a préparées en amont.
- Entretien final (15 min) : échange avec le jury.

Le jury est composé de professionnels du métier, habilités par le représentant territorial du ministère chargé de l'emploi.



Tarif

Nous consulter

Prérequis :

Avoir une première expérience ou un projet dans la vente

Durée :

600h au centre et 280h en entreprise

Public concerné :

Tous publics

Lieu :

5 rue de Lisbonne 93110
Rosny-sous-Bois

Date :

Inscriptions ouvertes

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par mail à formation@lndl.fr pour une analyse de vos besoins

Processus d'inscription :

Par téléphone au 01.45.28.28.78 ou par mail à formation@lndl.fr

Délai d'accès :

Entre 3 semaines et 1 mois

Modalités d'accès à la formation

- Réunions d'information individuelle ou collective
- Tests de positionnement
- Dossier d'inscription
- Entretien individuel de conseil et de motivation formation, de façon à définir le parcours le plus adapté standard, court ou un parcours renforcé

Compétences visées

- Réalisation de veille
- Gestion des flux marchands et merchandising
- Conseil et vente
- Fidélisation client

Programme

Blocs de compétences (CCP)

Le titre professionnel de conseiller de vente RNCP37098 est composé de deux blocs de compétences (CCP)

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

Contenu des modules

- Module 1 - Environnement commercial et omnicanal
- Module 2 - Image de marque et communication
- Module 3 - Gestion des flux et merchandising
- Module 4 - Techniques de vente et de conseil
- Module 5 - Analyse des performances
- Module 6 - Relation client et fidélisation

