

RNCP 37098

**EN ALTERNANCE OU PAR
APPRENTISSAGE**

CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE TITRE PROFESSIONNEL

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

480H EN CENTRE

350H EN ENTREPRISE

LES DÉBOUCHÉS

Emplois accessibles

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Poursuite d'études :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
- Licence Professionnelle Commerce, spécialité Management des Activités Commerciales

FINANCEMENTS

La MFR étudie avec vous les possibilités de financement :

- Pour les demandeurs d'emploi : prise en charge par le Conseil Régional Bourgogne Franche-Comté
- Pour les salariés : financement possible par CPF
- Possibilité d'intégrer la formation par la voie de l'apprentissage

DATES

Octobre 2024 - Avril 2025

LES OBJECTIFS

D1. 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

2. 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 DE LA FORMATION

- Accueil et gestion de la relation client
- Réception des marchandises, préparation des commandes et mise en rayon
- Mise en avant des promotions et des nouveautés
- Développement de l'e-réputation de l'enseigne sur les réseaux sociaux
- Analyse et évaluation de son activité commerciale
- Option produits frais
- Sauveteur Secouriste au travail
- Formation gestes et postures
- Initiation informatique et certification PIX
- Formation Bonnes Pratiques d'Hygiène
- Modules transversaux
- Évaluations des CCP en centre et finale par le jury professionnel

PUBLIC CONCERNÉ

- Demandeurs d'emploi de plus de 16 ans inscrits ou non à France Service (Pole Emploi) mais ayant validé leur projet professionnel auprès d'un prescripteur
 - Salariés en activité - éligible CPF
 - Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Effectif : de 10 à 12 participants



MAISON FAMILIALE RURALE D'AMANGE, Site de Dole

17 chemin du Défois,
39100 Dole

Tél : 03 84 72 73 92

mfr.dole@mfr.asso.fr - www.mfr-amange.fr



20 min d'Auxonne, 40 min de Besançon,
40 min de Dijon



Grand Dole Mobilités ligne 1