

TITRE PROFESSIONNEL « CONSEILLER(ERE) DE VENTE » + suivi renforcé à l'emploi

PUBLIC : Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.

PREREQUIS :

Niveau 3 – CAP/BEP ou titre professionnel
Expérience en vente souhaitée
Permis de conduire B (véhicules légers) souhaitable.

Aptitudes & savoir être requis : Bonne présentation Aisance en communication orale et écrite • Bonne résistance physique Capacité d'adaptation, esprit d'équipe • Autonomie, organisation, rigueur, empathie, souriant, bienveillant • Sens du service et de la relation client

Conditions d'admission :

Entretien, tests de positionnement et vérification des pré-requis.

OBJECTIFS ET DEBOUCHES

L'objectif est d'acquérir les compétences du métier de conseiller de vente omnicanal en contribuant à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat en opérant des actions de prospection et de fidélisation. Il collabore à l'aménagement physique, en veillant au maintien de son ordonnancement et des conditions d'hygiène et de sécurité, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de ventes, en conseillant le client et réalisant les ventes dans un contexte omnicanal.

VALIDATION

Titre du ministère chargé de l'emploi de niveau 4 enregistré au RNCP 37098

EVALUATION ET VALIDATION

Attestations :

- D'entrée en formation
- Plan Individuel de Formation
- Attestation de compétences
- De fin de formation

Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant.

Grilles de positionnement et de progression au début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le carnet de bord stagiaire).

Evaluations :

- Evaluation formative tout au long de la formation.
- Mini-tests et tests blancs
- Analyse et correction
- Session de validation à l'issue de la formation

CONTENU

CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL : 14 h

CCP1 : CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE 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

CCP 2 : AMELIORER L'EXPERIENCE 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 (dont accueillir un client anglophone et l'orienter vers un collègue anglophone)
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

COMPETENCES TRANSVERSALES : 49.5 h

Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématique et statistique, outils informatiques-

Préparation au DP et à la session de validation : 47h

Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi : 21 h

Soutien en présentiel et/ou, remise à niveau, en présentiel et/ou, Coaching

(Jusqu'à 115 heures SP et 138h RAN en fonction des résultats aux tests de positionnement

Phase de formation en situation de travail en entreprise (315h)

- Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation
- Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.

Titre professionnel :

- Inscription à la session de validation du titre ou CCP visé Evaluations et auto-évaluations tout au long du parcours (ECF)
- Préparation à la session de validation du titre ou de (s) certificat (s) de compétences professionnelles

Le dossier professionnel (DP) :

- Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation.
- La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).

L'épreuve de synthèse :

- Elle est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.

L'entretien final avec le jury, permet de :

- Vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé
 - D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.

DURÉE

Si parcours total : 1075 heures (dont 760 h en Centre de formation et 315h en Entreprise)

Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement

PASSERELLES

Et après ? Vous pourrez...

o Poursuivre vers un niveau 5 : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande, BTS Management Commercial Opérationnel intégrer une entreprise et exercer l'un des métiers visés

SUIVI RENFORCE A L'EMPLOI : 70 h

Deux périodes en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation présentielle : obligation d'avoir un ordinateur et internet.

Tout au long de votre formation, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé pour vous donner toutes les clés nécessaires à la réussite de votre titre professionnel.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les formateurs disposent d'une expérience pédagogique et d'une expérience métier significative et permettant de garantir la qualité de la formation proposée.

DATE

Dates : 04/12/2023 au 19/07/2024

Information collective le 06 Novembre à 9h00

CONTACT / DELAI D'ACCES

Adresse :

220 avenue des Narcisses

Tél : 04 98 12 50 90

Mail : sabine.niviere@sigma-formation.fr

Site internet : www.sigma-formation.fr

Réponse sous 72h après les RDV, entretiens et validation auprès de Pole emploi.

TARIFS

La formation est entièrement financée par Pole Emploi. Il n'y a pas de reste à charge pour le demandeur d'emploi.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 places

DEBOUCHES ET PARCOURS DE FORMATION

• Vendeur • Vendeur expert • Vendeur conseil • Vendeur technique • Conseiller de vente

ACCESSIBILITE HANDICAP

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite sur le site. Un référent handicap sera à votre écoute.

Parking : 50 places gratuites

Ligne bus : 7202 (Cogolin les Arcs via Ste maxime) - 7701 (La garde Freinet St Tropez) - 7702 (Cavalaire St Raphael) - 7802 (St Tropez Toulon).

Les modalités de restauration à proximité : Tarte Tropézienne et Carrefour Market.