

FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU 4 (équivalent Bac)

Code RNCP : 37098

Certificateur : Ministère du travail, du Plein emploi et de l'insertion

Date de publication au JO : 13/10/2022



OBJECTIF :

Former des professionnels capables d'accueillir, de conseiller et de vendre des produits et services dans un environnement omnicanal, en contribuant à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle.

MODALITÉ DE FORMATION :

Alternance avec un rythme d'un jour de formation et 4 jours en entreprise

MOYENS ET MODALITES PEDAGOGIQUES :

Salle équipée (tableau, connexion internet)
Plateforme LMS avec classe virtuelle pour la partie à distance
Supports pédagogiques numériques et imprimés
Apports théoriques et pratiques
Accompagnement individualisé (suivi en entreprise et tutorat pédagogique)



PREREQUIS, MODALITES D'ACCES & DUREE :

Niveau 3 (CAP ou équivalent) ou expérience professionnelle dans le commerce, la vente ou la relation client.

Entretien et test de positionnement

400 heures – Formation hybride

EQUIVALENCE ET PASSERELLE :

Équivalences :

– Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A : animation et gestion de l'espace commercial

– Bac Pro Technicien conseil vente en alimentation

Passerelle : Dans le cadre d'une demande de passerelle, vous devrez vous rapprocher de l'établissement délivrant le diplôme visé afin de connaître ses conditions d'admission. Notre centre de formation pourra vous accompagner dans cette démarche si vous le souhaitez.

Le TP CV permet d'accéder à plusieurs parcours de poursuite d'étude ou de spécialisation :

- BTS Management commercial opérationnel
- TP Manager d'unité marchande

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

CERTIFICATION ET MODALITES D'EVALUATION :

Évaluation tout au long du parcours de formation :

- Quiz, cas pratiques et mises en situation professionnelles
- Travaux de groupe et simulations de négociations

Examen final : dossier professionnel, mise en situation, entretien avec jury.

Certification délivrée par le Ministère du travail après validation des 2 blocs de compétences :

- CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

PROGRAMME :

- Organiser et mettre en valeur l'espace de vente
- Réceptionner, réapprovisionner gérer et faire le suivi des stocks
- Gérer la mise en rayon des produits
- Accueillir et accompagner le client
- Conseiller et mettre en avant les produits et services
- Fidéliser et effectuer le suivi de la satisfaction client
- Utiliser les outils de relation client
- Argumenter et acquérir les techniques de vente

COMPETENCES PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Accueillir et accompagner le client dans un espace de vente physique ou digital, le conseiller en fonction de ses besoins et attentes
- Argumenter et conclure la vente tout en valorisant les produits et services
- Mettre en valeur l'offre commerciale
- Contribuer à la fidélisation et à la satisfaction client

DÉBOUCHÉS :

Conseiller de vente - Vendeur conseil
Vendeur en magasin – Employé commercial

ACCESSIBILITE :

Nous nous efforçons d'accueillir les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions possibles. Néanmoins, nos locaux ne permettent pas encore l'accès aux personnes à mobilité réduite (absence d'accès adapté aux fauteuils roulants). Pour toute question ou besoin d'adaptation, nous vous invitons à nous contacter afin d'envisager des solutions personnalisées.

PRIX DE LA FORMATION :

6 390 € - Contrat d'apprentissage
4000 € – Autre statut (en initial, pour les demandeurs d'emploi, pour les particuliers)

CONTACT :

contact@skilloraconseils.fr