

FICHE PROGRAMME

TITRE PRO DE CONSEILLER DE VENTE

80 jours 560 heures

Programme de formation

Public visé

- ▶ Demandeurs d'emploi
- ▶ Salariés
- ▶ Inactifs

Résultats

72% de stagiaires satisfaits
40 % de réussite au TP
40% de validation partielle au TP
0% d'échec
62.50% d'interruption
40% d'accès à l'emploi dans les 6 mois

Données Novembre 2024

Prérequis

- ▶ Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.
- ▶ Niveau classe de 1ère ou équivalent
- ▶ Niveau CAP/BEP/Titre professionnel de niveau 3 ou équivalent

Tarifs et financements

- ▶ OPCO, nous consulter

Objectifs pédagogiques

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

Description / Contenu

▶ Période d'intégration

- Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel
- Présentation du programme, outils et planning de formation
- Remise du règlement pour lecture et signature, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation
- Atelier sur la cohésion de groupe



- Atelier TRE, (Réalisation CV/ LM, ciblage des entreprises pour la recherche de maître d'apprentissage et simulation entretien d'embauche)
 - Décryptage du REAC/ RC
- **AT 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**
- CP 1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale
 - CP 2 : Participer à la gestion des flux marchands
 - CP 3 : Contribuer au merchandising
 - CP 4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **AT 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**
- CP 5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
 - CP 6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
 - CP 7 : Assurer le suivi de ses ventes
 - CP 8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Modalités et délais d'accès à la formation

- Réunion collective
- Dossier de candidature (CV et Lettre de motivation)
- Entretien de recrutement et d'accompagnement à la formation
- Test de positionnement
- Analyse et décision de l'équipe pédagogique
- Communication des résultats
- Le dossier de prise en charge financière, doit être déposé à l'OPCO 1 mois avant le début de la formation

Modalités pédagogiques

- 1 journée par semaine de formation en présentiel
- Un jour par semaine en centre pour l'acquisition des connaissances théoriques.
- 4 jours par semaine pour la mise en pratique professionnelle en entreprise.
- Multimodalités (méthode expérientielle, démonstrative, active, design thinking, classe inversée, projet de groupe)
- Mise en situation professionnelle et approche contextuel
- Procédés de facilitation

Moyens et supports pédagogiques

- Salle de formation équipée de tables, chaises, écran, paperboard, vidéo projecteur, tableau blanc effaçable, feutre effaçable, éponge pour tableau blanc.
- Equipements divers : mis à disposition ordinateur, des manuels de cours.
- Accès réseaux WI-FI gratuit
- Documentation et supports consultables sur la plateforme pédagogique DENDREO.

Modalités de suivi et d'évaluation

➤ Suivi :

- Feuille d'émargement
- Livret d'apprentissage
- Visite d'entreprise pour suivre et évaluer la mise en pratique des compétences théoriques en entreprise
- Rédaction d'un dossier professionnel, de 12 fiches produites et d'un diaporama de 25 à 30 diapositifs
- Livret d'évaluation en cours de formation (ECF)

➤ Évaluation :

- Evaluation des acquis de compétences tout au long de la formation (Evaluation en cours de formation ECF)
- Session d'examen pour valider le Titre Professionnel devant un jury composé de professionnels habilités (constitué d'une épreuve de mise en situation, d'un entretien technique, de questionnement à partir de production et d'un entretien final)

Diplôme visé

- Titre professionnel de niveau 4 délivré par le ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
- [RNCP37098 - TP - Conseiller de vente](#)

Passerelles ou métiers visés

- Titre Professionnels Manager d'Unité Marchande
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation de Digitalisation de la Relation Client

Formateurs

- Expérimentés dans le domaine visé
- Les stagiaires bénéficient d'un accompagnement personnalisé en individualisé

Information sur l'accessibilité aux PSH*

**(Personne en Situation de Handicap)*

Les personnes se trouvant dans une situation de handicap, contactez-nous afin de bénéficier d'un accompagnement spécifique, des aménagements adaptés à vos besoins seront mis en place.