



Durée
574 heures en centre 7 semaines de stage Du 02 avril au 26 septembre 2024
Lieu et accès PMR
Dole, accessible PMR
Nombre de participants
Maximum 8 personnes
Sortie de formation
Niveau 4 (BAC)
Tarif
Tarif MCF : 5800 € net Réajustement en fonction du positionnement initial
Public
Salarié, demandeur d'emploi, particulier, profession indépendante.
Prérequis
Niveau BAC Recrutement sur dossier et entretien au préalable
Délai d'accès
1 mois avant la formation
Intervenant
Formatrice diplômée disposant d'une expertise significative en commerce
Taux d'obtention
Nouvelle formation



Formation

Titre Professionnel Conseiller de Vente

Objectifs :

À l'issue de la formation, vous serez capable de maîtriser les compétences visées par le titre professionnel de Responsable de petite et moyenne structure :

- ✚ Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (CCP1).
- ✚ Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (CCP2).

Programme de la formation :

Partie 1 : 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

Partie 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

Méthodes pédagogiques :

- ❖ Méthode pédagogique active basée sur des exercices pratiques et analyses réflexives.
- ❖ Mise en situation professionnelle sur la base d'une entreprise fictive.
- ❖ Passage de la certification en fin de formation