



Formation Titre Professionnel Conseiller de Vente ALTERNANCE

Durée
483 heures en centre 1379 heures en entreprise Du 02 janvier 2024 au 31 janvier 2025
Lieu et accès PMR
Dole, accessible PMR
Nombre de participants
Maximum 8 personnes
Sortie de formation
Niveau 4 (BAC)
Tarif
En fonction de l'OPCO et de la situation de l'alternant
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



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