TP Conseiller de Vente

RNCP37098 – Echéance 25/01/2028 - Niveau 4

Objectifs de la formation

Le titulaire du Titre Professionnel Conseiller de vente en Magasin contribue à la tenue et à l'animation de l'espace de vente, participe à la gestion des flux marchandises, mène un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin, consolide l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin et prend en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Compétences attendues

Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commercial
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Bloc 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et valoriser 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

UG1 : Langue vivante 1

STRUCTURES ADAPTEES A L'ALTERNANCE :

- Tous types d'entreprises possédant une surface de vente et de l'accueil client

Emplois :

- ✓ Vendeur qualifié
- ✓ Conseiller de vente
- ✓ Manager en relation directe avec la clientèle

METHODES MOBILISEES :

- Contenus théoriques, supports de cours, travail en groupe
- Mises en situation pratique en lien avec l'entreprise
- Accompagnement individuel

INSCRIPTION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation

DUREE : **420 heures sur 1 an**
DEMARRAGE : **Septembre**

RYTHME :
Alternance CFA / entreprise selon calendrier communiqué à l'inscription

LIEU :
CFA MNCA, 9 bd de la Colle Belle 06510 Carros

PREREQUIS :
Idéalement titulaire d'un diplôme de niveau 3

MODALITES DE FORMATION :
Formation en alternance

MODALITES DE FINANCEMENT :
Gratuité pour l'apprenant en alternance

PUBLIC VISE :
Tous types de publics

EVALUATION :
Evaluations formatives et sommatives tout au long de la formation

CERTIFICATEUR :
Ministère du Travail, de la Santé, des Solidarités et des Familles

MODALITES DE CERTIFICATION :
Examen final ponctuel

ACCESSIBILITE :
Locaux adaptés PMR

Poursuites d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

InserJeunes	Fiche RNCP37098	Référentiel TP Conseiller de vente

Email : cfacontact@nicecotedazur.org - Tél. 04 92 08 20 80 - Site : cfa.nicecotedazur.org
UAI 0061909T - CFA Métropole Nice Côte d'Azur - APE 8559A