

# CONSEILLER-ÈRE DE VENTE

Entrées et sorties permanentes tout au long de l'année ! 



Niveau 4 – Equivalent niveau BAC



12 mois  
406 h en centre  
1 jour/semaine en centre, le reste en entreprise



Dijon (21)  
Chalon-sur-Saône (71)  
Sancé/Mâcon (71)

Certificateur :  
Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Date d'enregistrement de la certification : 25/01/2023

## Objectifs de la formation :



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



# Programme pédagogique

## ➤ **RNCP37098BC01 - 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

## ➤ **RNCP37098BC02 - 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
- Acquérir les compétences et connaissances transversales :
  - -Communiquer, adopter un comportement orienté vers l'autre
  - -Mobiliser les environnements numériques

## Prérequis

- Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce et de la vente
- Capacités à lire, écrire et s'exprimer en langue française
- Maîtrise des 4 opérations  
Connaissances de base en informatique
- Niveau CAP, BEP ou titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur

# Modalités Pédagogiques

- Valorisation du travail collaboratif et du « social learning »
- Mises en situation sur plateau technique
- Pédagogie inversée
- Plateforme de e-learning
- Ludopédagogie (casques VR et serious games, escapes games...)

## Modalités d'évaluation

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Evaluation continue
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences
- Epreuves de validation du titre professionnel Conseiller de Vente (3h55min) :
  - Mise en situation professionnelle entretien technique, questionnaire à partir de production(s), entretien final
  - Dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
  - Résultats des évaluations passées en cours de formation

## Débouchés

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

## Poursuite d'études

- Titre Professionnel de niveau supérieur :  
Manager d'Unité
- Marchande

## Passerelles

- RNCP13620BC01 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- RNCP13620BC02 - Vendre et conseiller le client en magasin.

## Coût de la formation

Formation prise en charge par les OPCO

## Nos chiffres

Scannez pour découvrir nos chiffres :  
ou rendez vous sur:  
<https://ifpalternance.com/chiffres/>



# ifp' Alternance

## Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.  
Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation :

**Julien RIVAGE**      **06 11 20 44 32**      **[jrivage@ifpalternance.com](mailto:jrivage@ifpalternance.com)**

## + d'information ?

Besoin d'en savoir plus sur la formation ou sur les démarches d'inscription ?  
Contactez votre conseiller France Travail ou notre assistant·e de site se tient à votre disposition pour vous accompagner et répondre à toutes vos questions.

Contactez :

**0 800 730 963**  
**(appel gratuit)**

**[contact@ifpalternance.com](mailto:contact@ifpalternance.com)**

# ifpa



## Contacts

0 800 730 963 (appel gratuit)  
[contact@ifpalternance.com](mailto:contact@ifpalternance.com)

Réseaux Sociaux

