



PARCOURS CERTIFIANT / TITRE PROFESSIONNEL Conseiller de Vente en alternance

DATE ET LIEU DE LA FORMATION :

Entrées et sorties permanentes
13 Rue Raymond Teisseire, 13008 Marseille

DURÉE DE LA FORMATION :

12 mois en alternance dont 406 heures de formation

MODALITÉ DE LA FORMATION :

En présentiel

CERTIFICATION VISÉE :

Titre Professionnel de Niveau 4 (BAC)

PASSERELLES :

Des qualifications partielles, sous forme de Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le Titre Professionnel dans la limite de durée de validité du titre.

COÛT DE LA FORMATION :

En contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation, le niveau de prise en charge (NPEC) est défini par les branches professionnelles.

VOTRE FORMATION :

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle attestant d'au moins un niveau 3 de qualification

Être éligible au droit au retour en formation initiale au sens de l'article D. 122-3-1 du code de l'éducation : être un jeune âgé de 16 à 25 ans révolus sortant du système éducatif sans diplôme ou ne possédant que le diplôme national du brevet ou le certificat de formation générale

OBJECTIFS ET PROGRAMME DE LA FORMATION

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - 126h

CP1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale
CP2 : Participer à la gestion des flux de marchandise
CP3 : Contribuer au merchandising

CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - 119h

CP5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

CP7 : Assurer le suivi de ses ventes

CP8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transverses - 98h

Socle de compétences essentielles : 63h

CODE RNCP
37098

CERTIFICATEUR:
DREETS PACA

AGRÈMENT:
LE 14/03/2023

CODE DIPLÔME : 312M
CODE APPRENTISSAGE : 46T31203

FORMACODE:
34502 VENTE SPÉCIALISÉE

COMPÉTENCES ET QUALITÉS REQUISES

Avoir le sens de l'esthétique, l'aptitude à écouter et conseiller les clients, un bon relationnel, ainsi qu'une bonne faculté d'adaptation et un goût pour le challenge.

RYTHME ALTERNANCE

5 jours par mois en formation (soit un à deux jours par semaine), le reste en entreprise.

DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 15 jours après validation du profil par l'entreprise

MODALITÉS D'ACCÈS

- Information individuelle ou collective
- Bilan de positionnement
- Entretien individuel de conseil en formation de façon à définir le parcours le plus adapté

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers théoriques et mises en situation pratiques
- Ordinateurs portables et écrans connectés
- Plateaux pédagogiques "vente"

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours de formation
- Évaluation en périodes d'application en entreprises
- Délibération du jury sur la base du dossier professionnel, des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final afin d'obtenir le ou les Certificats de Compétences Professionnels

ACCESSIBILITÉ

- Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous disposons d'un référent handicap en capacité d'évaluer les besoins et de mettre en œuvre des solutions
- Démarche de demande d'aménagements spécifiques
- Possibilité d'adaptation de la durée de formation

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI EN ENTREPRISE

Accompagnement personnalisé d'aide à la recherche d'une entreprise, évaluation régulière avec l'entreprise et identification d'un référent dans le centre de formation

POURSUIVEZ VOTRE APPRENTISSAGE

- TP Assistant Manager d'Unité Marchande (Niveau 4)
- TP Manager d'Unité Marchande (Niveau 5)
- BTS Manager Commercial Opérationnel (Niveau 5)
- Tout autre BTS dans le commerce ou dans la vente

JE PEUX TRAVAILLER COMME

- Employé Commercial
- Conseiller de vente
- Vendeur

CONTACT

www.provence-formation.fr

www.museformation.fr

TEL : 04 91 52 32 25