



www.fore.fr



**350H
SUR 10 mois**

2 jours/Semaine

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux personnes de niveau 5 ou disposant d'une expérience professionnelle en rapport avec la formation visée. Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit. Avoir le goût du contact client. Adopter une posture professionnelle et en adéquation avec le monde de l'entreprise.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 34502

FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 4 (BAC), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 113620

Code Diplôme Apprentissage : 43T31203

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr

Lauranne BAKER 0690 98 74 15 / 0590 38 22 78
lauranne.baker@fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ÈRE EN VENTE DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- . Développer sa connaissance des produits
- . Contribuer à l'animation de l'espace de vente
- . Vendre et conseiller les clients en magasin



METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas - Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ÈRE DE VENTE

PROGRAMME

1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace vente

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

2 Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

3 Compétences transversales

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

POURSUITE D'ÉTUDES

Attaché Commercial

BTS Management Commercial
Opérationnel

BTS Négociation et Digitalisation de
la Relation Client



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Vendeur(e),
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de technique

Le (la) conseiller(ère) de vente exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits et des services nécessitant une vente conseil en face à face.