



TITRE PROFESSIONNEL **CONSEILLER DE VENTE**

Contactez-nous

📍 4 Rue Léonus Bénard - ZI Les Sables - 97427 Étang-Salé

✉ recrutement@reunion-apprentissage.fr

ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE



RunApp
CONSEIL - FORMATION
ACCOMPAGNEMENT

☎ 0692 **57 54 11**



À l'issue de la formation, les apprenants disposeront des compétences nécessaires pour accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle, contribuer à la performance commerciale et représenter l'image de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.



OBJECTIFS GLOBAUX :

- ✓ Former les apprenants aux métiers visés par le diplôme en leur permettant d'assurer la vente de produits et de services associés qui nécessitent des conseils techniques et des démonstrations.



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Adopter une posture d'expert-conseil pour analyser les besoins des clients
- ✓ Maîtriser l'argumentation individualisée, la négociation et le traitement des objections
- ✓ Participer à la tenue et à l'animation du rayon pour optimiser les résultats
- ✓ Intégrer les réseaux sociaux dans la relation client et veiller à l'e-réputation de l'enseigne



NIVEAU :

- Niveau 4 (Bac)



DURÉE :

- 1 journée de formation par semaine *

** des semaines de regroupement sont à prévoir pour respecter la réglementation*

- 436 heures

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Blended - Learning : 80 % présentiel / 20 % en e-learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Pour la validation définitive de l'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires. Pour toutes démarches administratives, contactez Réunion Apprentissage. Entrées et sorties permanentes. Entrées à plus ou moins 3 mois après la signature du contrat.

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES



Pour qui

- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion
- Jeunes de 16 à 29 ans dans le cadre de l'apprentissage

↓ Pré-requis

- Niveau CAP/BEP ou expérience professionnelle dans le commerce souhaitée
- Avoir une entreprise d'accueil
- Aptitudes relationnelles, sens du service client
- Absence de contre-indication médicale

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Test de positionnement / Entretien en CFA
- Coaching et accompagnement
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Stage d'immersion
- Étude de dossier apprenant

CONTENU DE LA FORMATION

Compétences transversales

- Communiquer efficacement
- Respecter les règles et procédures
- Utiliser les outils numériques professionnels

Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Mettre en œuvre le merchandising
- Analyser ses performances commerciales

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

- Représenter l'unité marchande
- Conseiller le client et conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi des ventes
- Contribuer à la fidélisation client

Pour plus d'informations consultez la fiche France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Accompagnement personnalisé : entretien individuel, visite entreprise
- Entretien pédagogique de démarrage jusqu'à la certification
- Démarche inductive combinant méthode active basée sur les situations professionnelles, partage d'expérience en entreprise



COÛT DE LA FORMATION

Aucun frais de scolarité pour l'alternance. Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil, selon le niveau de prise en charge (NPEC) fixé par la branche professionnelle de l'entreprise d'accueil (IDCC). Ce montant varie donc selon l'IDCC de l'entreprise et peut être communiqué sur demande.

RESSOURCES & MOYENS

- Salle de cours
- Plateforme e-learning et espace de partage en ligne accessibles 24h/24
- Matériel informatique et multimédia / Réseau haut débit
- Livret d'accueil et d'apprentissage
- Référentiel de formation / Référentiel de certification
- Vidéo de mise en pratique

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Études de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

QUALITÉ ET SATISFACTION

Satisfaction des apprenants : résultats à venir à l'issue de la première session.

DATE DE DÉMARRAGE DE LA PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de Réunion Apprentissage. **Contact : accueil@reunion-apprentissage.fr / 0692 57 54 11**

ÉVALUATION DE L'ACTION

Bilan intermédiaire et final. Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après la fin de formation.

MODALITÉ DE CERTIFICATION

Résultats attendus : Maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise.

Modalité d'obtention : Mise en situation professionnelle qui reconstitue une situation de travail rencontrée couramment par un conseiller de vente. Résultats aux évaluations réalisées en cours de formation (sauf pour la VAE). Entretien final avec un jury de professionnels.

RÉSULTATS ET DÉBOUCHÉS

Taux de présentation à l'examen : Session en cours de réalisation. Aucun résultat de certification disponible à ce jour, sera communiqué à l'issue de la session.

Taux d'obtention de la certification : Session en cours de réalisation. Aucun résultat de certification disponible à ce jour, sera communiqué à l'issue de la session.

Taux d'insertion global dans l'emploi : 77 % à 6 mois (fiche RNCP, 2021)

Taux d'insertion dans le métier visé : 64 % à 6 mois, 54 % à 2 ans (fiche RNCP)

Équivalences et passerelles : Succède au TP Vendeur(se)-conseil en magasin (RNCP13620).

Débouchés : Conseiller de vente, vendeur(se) dans le commerce et la distribution : alimentation, animalerie, habillement et accessoires, végétaux, articles de sport et loisirs, décoration et équipement du foyer (codes ROME D1106, D1210, D1214, D1209, D1211, D1212).

Suite de parcours : TP Manager d'Établissement Marchand, MEM (RNCP41853)

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

Titre professionnel Conseiller de Vente (CV) - Niveau 4 (niveau Bac) - Possibilité d'évaluation partielle

ACCESSIBILITÉ

Réunion d'information, entretiens de positionnement, formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : Denis Dailly, denis.dailly@reunion-apprentissage.fr. Les supports et modalités pédagogiques peuvent être adaptés selon les besoins identifiés avec le référent handicap.

FORMACODE

34566 : Vente distribution ; 34502 : Vente spécialisée

CODE ROME

D1106 Vente en alimentation ; D1210 Vente en animalerie ; D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne ; D1209 Vente de végétaux ; D1211 Vente en articles de sport et loisirs ; D1212 Vente en décoration et équipement du foyer



Fiche RNCP
37098