

## TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Code RNCP : 37098

NIVEAU 4

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

OBJECTIFS PROFESSIONNELS			
Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.			
<b>Métiers visés :</b> Vendeur expert, vendeur conseil, vendeur technique, magasinier vendeur, conseiller clientèle.			
PUBLIC CONCERNÉ	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES		
Toute personne qui souhaite travailler dans de la vente et du conseil, en magasin.	Formation en présentiel		
PRÉREQUIS	MOYENS HUMAINS		
Être âgé de 16 ans ou plus. Possibilité d'accès à la formation si 15 ans révolus en sortant de troisième avant le 31/12. Niveau 3 validé.	Référent administratif : viedelapprenant@cfablagnac.org Référent handicap et accompagnement socio professionnel : accompagnement@cfablagnac.org Référent pédagogique : pedagogie@cfablagnac.org Référent entreprise : pedagogie@cfablagnac.org Nom des formateurs : communiqués à l'entrée en formation		
ACCESIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	MÉTHODES PÉDAGOGIQUES		
Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins. Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite. accompagnement@cfablagnac.org	Alternance des méthodes, techniques pédagogiques pour favoriser l'action et l'ancrage des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Les méthodes actives et interrogatives sont privilégiées pour une approche dynamique des apprentissages.		
MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	MOYENS PÉDAGOGIQUES et TECHNIQUES		
Avoir satisfait aux prérequis. Avoir rendu le dossier d'inscription complet. Période d'inscription de Mars à Décembre. Entretien individuel et bilan.	Plateaux techniques ergonomiques et performants, 1 épicerie solidaire, 1 magasin de fleurs, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoires de langue, complexe sportif, deux studios d'enregistrement vidéo. Foyer, Bar-brasserie, cafétéria avec prise en charge OPCO possible, épicerie solidaire, magasins pédagogiques, restaurants pédagogiques et cuisines pédagogiques. 5 salles informatiques : 100 ordinateurs fixes, 50 ordinateurs portables, connectés en réseau, équipés du pack office 365.		
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	VOLUMÉTRIE HORAIRE et CONTENU		
Assurer une veille professionnelle et commerciale. Participer à la gestion des flux marchands. Contribuer au merchandising. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte. 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.	Le volume est donné à titre indicatif et peut varier en fonction du calendrier d'aménagement du parcours de formation de l'apprenant		
	Activités type	Compétences professionnelles	Volume horaire annuel
	Accueil		7
	Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	Assurer une veille professionnelle et commerciale	40
		Participer à la gestion des flux marchands	50
		Contribuer au merchandising	50
		Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	60
		Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image	55
	Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente	60
		Assurer le suivi de ses ventes	61
		Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client	65
	Stage en entreprise	Mise en pratique professionnelle	280 (minimum)
	Total des heures de formation		448

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS	SANCTION VISÉE
<p>Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps.</p> <p>Livret d'apprentissage et visites en entreprise.</p> <p><b>Évaluation des acquis :</b> Évaluations en cours de formation : ECF.</p> <p>Mise en situation professionnelle.</p> <p>Questionnement à partir de productions.</p> <p>Entretien final.</p> <p>Évaluation de la certification au travers de la session titre ou par capitalisation des blocs de compétences, si session CCP.</p> <p>En cas de validation partielle, le candidat peut se présenter aux autres CCP constitutifs du titre professionnel dans un délai d'un an suivant la session de certification sans avoir à suivre la formation.</p>	Diplôme de niveau 4 TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE selon le référentiel du Ministère du Travail.

POURSUITE DE FORMATION
TP Négociateur Technico Commercial. TP Assistant commercial.

DURÉE	EFFECTIFS
<p>Formation sur 1 an.</p> <p>À partir de 441 heures.</p> <p>Modalité d'alternance : 1 jour MERCREDI à la CFA semaine et 4 jours en entreprise/ semaine + 2 semaines de 2 jours CFA / 3 entreprises + 2 semaines de 3 jours CFA et 2 jours en entreprise + 2 semaines de 4 jours CFA / 1 jour en entreprise + 6 semaines de 5 jours à la CFA.</p>	Effectif par groupe : minimum 16, maximum 30

DATES	HORAIRES
Selon le calendrier prévisionnel annexe 2.	Du lundi au vendredi de 8h15 à 18h15. Les horaires peuvent varier en fonction de l'emploi du temps et de la filière

LIEU	TARIFS
Cité des Formations et des Apprentissages 21 avenue Georges Brassens 31700 Blagnac	Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.