

Alternance

Titre professionnel conseiller de vente



Niveau

Niveau 4
Equivalent BAC



Dates

Du 11/03/2024
Au 10/03/2025



Durée

413 heures en centre



Lieu

03100
MONTLUCON

Les + de la formation by Osengo

- Des diplômes et/ou des titres reconnus par l'état
- Programme adapté au rythme de chacun et soutien individualisé
- Accès à notre plateforme digitale: monespace.osengo.fr
- Ateliers de sensibilisation
- Préparation à la session d'examen
- Possibilité d'effectuer une période de stage à l'étranger

Objectifs

- Acquérir l'ensemble des compétences et savoir-faire techniques nécessaires à l'exercice du métier de vendeur conseil et obtenir une certification professionnelle reconnue
- Maîtriser les caractéristiques, l'usage des produits proposés par l'enseigne
- Participer à la tenue, à l'animation et à l'amélioration de son point de vente afin de valoriser l'image de l'entreprise
- Assurer la vente de produits et de services associés sur son lieu de vente et fidéliser la clientèle
- Connaître et mettre en place les règles de protection informatique dans le secteur commercial
- Maîtriser la communication professionnelle

Contenu

- **Accueil et intégration**
- **CCP 1 : 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
- **CCP2 : 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
- **Préparation à l'examen**
- **Aide à la rédaction du dossier professionnel**

Délai d'accès moyen à la formation

De 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé.



Public visé

- Toute personne éligible au contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Prérequis

- Avoir validé un niveau 3
- Disposer d'une première expérience ou d'un projet validé dans le secteur de la vente



Modalités de sélection

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel



Aptitudes particulières

- Aptitude physique, stationnement debout prolongé, port de produits pouvant être lourd
- Autonomie dans son travail
- Dynamisme
- Relationnel



Modalités pédagogiques

Période de formation en centre et en entreprise

En centre de formation : en présentiel, dont études de cas, travaux de groupe, mises en situation, auto-formation accompagnée...

Méthodes et outils pédagogiques:

- Livret de formation du stagiaire
- Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Plateau technique
- Techniques d'animation



Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluations en cours de formation (exercices, examens blancs etc.)
- Evaluation de la période en entreprise
- Questionnaire de satisfaction intermédiaire et de fin de formation
- Suivi post-formation



Modalités de session d'examen

A l'issue de la formation, vous serez évalué selon les exigences du certificateur par, soit:

- Des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Des épreuves écrites et orales
- Un entretien avec un jury de professionnels



Passage par bloc de compétences

Le titre professionnel (ou diplôme de l'éducation nationale, ou diplôme d'état) est composé de deux blocs de compétences (ou modules d'enseignement ou domaine de compétence) que vous pouvez obtenir en fonction de votre parcours individualisé.



Validation de la formation

- Titre Professionnel Conseiller de Vente
- Attestation de compétences et de fin de formation



Equivalences et passerelles

- Non concerné



Suites de parcours et débouchés

Les types d'emplois accessibles :

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

Les secteurs dans lesquels vous pouvez exercer :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Négoces inter-entreprises
- Commerces de gros

Accessibilité à la VAE ⁽¹⁾

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

⁽¹⁾ Validation des acquis de l'expérience

Nos résultats

- 97% de certification sur nos sessions de 2022
- 95% de satisfaction finale de nos stagiaires en 2022
- 59% de taux d'accès à l'emploi dans les 6 mois en 2022

Coût pédagogique de la formation

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO ⁽¹⁾ de l'entreprise. Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande. Le prix (entre 8 € et 18 € par heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé.

Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être prise en charge par un ou des financeurs. Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

⁽¹⁾ Opérateur de compétences

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Equipe pédagogique:

Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé, encadrés par un coordinateur pédagogique.

Référents de la formation:

Référent pédagogique
COLLAS Melinda

Référent administratif
BIDET Marion

Référent handicap
FERRAND Sylvie

Référent socio-professionnel
COLLAS Melinda

Référent mobilité
BAUDRY Sarah

Contactez votre conseiller RH et Formation !

Allier

04 70 08 70 90

06 24 07 38 30

Contact.aformac03@osengo.fr

Haute-Loire

04 71 00 11 79

07 88 61 33 37

Contact.aformac43@osengo.fr

Berry

02 46 08 23 08

06 35 28 36 91

Contact.aformac.berry@osengo.fr

Limousin

05 55 77 75 89

07 55 59 99 78

Contact.aformac87@osengo.fr

Cantal

04 71 64 59 65

07 85 22 35 75

Contact.aformac15@osengo.fr

Occitanie

05 61 53 32 80

Contact.occitanie@osengo.fr

Puy-de-Dôme

04 73 34 35 21

06 26 09 87 20

Contact.aformac63@osengo.fr

Suivez-nous sur les réseaux !



WWW.OSENGO.FR