

TITRE PRO CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU 4

DÉCRET N° 2016-954 DU 11 JUILLET 2016
RELATIF AU TITRE PROFESSIONNEL DÉLIVRÉ
PAR LE MINISTRE CHARGÉ DE L'EMPLOI
CODE RNCP : 37098

Apprentissage



LE MÉTIER

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.

LE PUBLIC

Etre âgés de 16 à 29 révolus, au-delà de 29 ans, pour les personnes ayant une RQTH

- Aimer le contact client
- Posséder un bon sens du relationnel, une bonne résistance physique et psychologique
- Dynamisme, curiosité

Projet permis à envisager

Nombre de participants

20 apprenants

Tarif de la formation

Prise en charge financière par votre OPCO.
Des prises en charge totales ou partielles sont possibles en fonction des entreprises.



En contrat d'apprentissage :

un contrat de travail de la durée de la formation;
Un statut de salarié : couverture sociale, salaire (% du SMIC), 5 semaines de congés payés, un maître d'apprentissage qui forme, accompagne et guide l'apprenant
Formation gratuite pour l'apprenant

Formation continue : contacter l'UFA

B I E N V E N U E A L'U F A D E E S T R É E S , E C O U T E , A C C O M P A G N E M E N T E T
S U I V I I N D I V I D U A L I S É P O U R L A R É U S S I T E D E V O T R E P R O J E T

Eduquer, former et agir pour nos territoires



LA FORMATION

- **Durée :** 1 an soit 500h
- **Rythme de l'alternance :** 1 semaine à l'UFA / 2-3 semaines en entreprise
- **Objectifs/compétences :**

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

2. 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

INSERTION PROFESSIONNELLE

- GRANDES ET MOYENNES SURFACES ALIMENTAIRES ET NON ALIMENTAIRES
- GRANDES ET MOYENNES SURFACES SPÉCIALISÉES
- GRANDS MAGASINS
- BOUTIQUES
- MAGASINS DE PROXIMITÉ
- NÉGOCES INTERENTREPRISES
- COMMERCE DE GROS

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO
- BTS TECHNICO-COMMERCIAL
- OU INSERTION PROFESSIONNELLE : CONSEILLER CLIENTELE VENDEUR CONSEIL VENDEUR TECHNIQUE

POUR TOUT RENSEIGNEMENT ET CANDIDATURE

Prendre contact avec
l'UFA d'Estrées-Saint-Denis

Responsable Apprentissage : DEININGER Anne-Emilie

Téléphone : 03.44.41.95.90

par mail à : estrees-st-denis@cneap.fr

Place de l'Hôtel de Ville
60190 Estrées-Saint-Denis
lycee-saintjosephdecluny-oise.fr
estrees-st-denis@cneap.fr

