

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



"Eduquer,
former et
agir pour nos
territoires"



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.

Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

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.

ACCÈS À LA FORMATION

Conditions



Etre titulaire d'un CAP
ou d'un titre de niveau 3
Dossier de candidature
Etude de la candidature (entretien
UFA et tests de positionnement)

Employeur



Rechercher des entreprises
Concierner l'UFA
Candidater pour un entretien
d'embauche

Délai d'accès



Entrée en formation peut être
effective dès la signature du
contrat, . Délai de 3 mois à la date
de début de formation pour signer
un contrat

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

**BIENVENUE A L'UFA DE ESTRÉES, ECOUTE, ACCOMPAGNEMENT ET
SUIVI INDIVIDUALISÉ POUR LA RÉUSSITE DE VOTRE PROJET**

LA FORMATION

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

estrees-st-denis@cneap.fr