



Titre Professionnel Conseiller de vente

Objectif

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial multicanal. 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.

Public

Jeunes de plus de 15 ans, adultes de moins de 30 ans, salariés, demandeurs d'emploi, pas de limite d'âge pour les RQTH.

Prérequis

CAP Équipier Polyvalent du Commerce

Durée

1 an

490H de présentiel en centre
(14 semaine de 35h dont 1 semaine d'examen)

Des tests de positionnement et/ou entretiens sur les savoirs de base et la motivation seront réalisés auprès des candidat(e)s.

Modalités de la formation

Formation en alternance : 1 semaine en centre de formation et 2 semaines en entreprise

Formateurs qualifiés

Salle équipée - salles de cours - salles informatiques

Les outils : le livret de formation assure la relation école/entreprise – Net Yparéo pour le suivi administratif – Moodle pour le suivi pédagogique

Modalité d'accès et délai d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- À la signature du contrat - Rentrée en septembre

Contenu

Bloc 1 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande multicanal. Assurer une veille professionnelle et commerciale. Participer à la gestion des flux marchands. Contribuer au merchandising. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Bloc 2 – Améliorer l'expérience client dans un environnement multicanal. 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.

Modalités d'évaluation examen

Ecrit et/ou Oral

1 semaine d'examen : évaluations certificatives réalisées par un jury.

Poursuite d'études

L'obtention du Titre Professionnel conseiller de vente permet une insertion professionnelle.

Débouchés

Conseiller clientèle

Vendeur expert

Vendeur conseil

Vendeur technique

Vendeur en atelier de découpe

Vendeur en magasin

Magasinier vendeur

Lieu de la formation

Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat
Antenne du Tarn – Site de Cunac
112 Route des Templiers CS 22340 – 81020 ALBI – CEDEX 09

Tarifs

6933€ (base coût OPCO 1 AN)

- Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage
- Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : proposition d'un parcours personnalisé par la Formation Professionnelle Continue.

Contacts

Formation par apprentissage :
05.63.48.43.60
cfa@cm-tarn.fr

Formation Professionnelle Continue :
05.63.48.43.63
formation@cm-tarn.fr

Accessibilité handicap

Formation par apprentissage :
Cécile LEO - 05.63.48.43.60
cecile.leo@cm-tarn.fr

Formation Professionnelle Continue :
Stéphanie BEL - 05.63.48.43.63
stephanie.bel@cm-tarn.fr

www.cm-tarn.fr

