



OBJECTIFS

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

PERSPECTIVES

Secteurs

Commerce, vente

Métiers & débouchés

- * Conseiller clientèle
- * Vendeur expert
- * Vendeur conseil
- * Vendeur technique * Vendeur en atelier de découpe
- * Vendeur en magasin
- * Magasinier vendeur

À l'issue de cette formation il est possible de poursuivre son cursus vers un titre RNCP de niveau supérieur pour se spécialiser dans le secteur choisi. Les écoles du réseau TALIS vous proposent de nombreuses poursuites d'études.

PRÉREQUIS & VOIE D'ACCÈS

Aucun prérequis de diplôme ou d'expérience professionnelle n'est exigé pour accéder à cette formation. Les candidatures sont étudiées à l'issue d'un échange avec l'équipe pédagogique, permettant de vérifier la motivation du candidat, son projet professionnel et l'adéquation de la formation avec ses besoins. Une appétence pour les métiers du commerce, le sens du contact et de la relation client constituent des atouts pour réussir le parcours.

PRÉ-REQUIS NUMÉRIQUES

- Un ordinateur (PC ou Mac) en état de fonctionnement
- Une connexion Internet stable et suffisante pour la visioconférence
- Une webcam, un micro et des haut-parleurs ou un casque audio
- Un navigateur Internet à jour (Chrome, Firefox, Edge ou Safari)
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (adaptations possibles après analyse des besoins par le référent handicap)

MODALITÉS ET DÉLAIS

L'admission s'effectue sur dossier et après entretien.

Une réponse vous est communiquée dans les 48 heures. La période d'admission s'effectue de Décembre à Août.

ORGANISATION*

Rentrée(s) : Septembre/Octobre

Effectif : 25 (moyenne)

Formation en alternance

Contrat d'apprentissage

Statut salarié en contrat d'apprentissage

455 heures de formation

Financement : Prise en charge par un OPCO et l'entreprise d'accueil

Contrat de professionnalisation

Statut salarié en contrat de professionnalisation

455 heures de formation

Financement : Prise en charge par un OPCO et l'entreprise d'accueil

Formation initiale

Statut étudiant

de formation

Nombre d'heures maximum de stage en entreprise : 0 heures

Tarifs :

Reconversion professionnelle et formation professionnelle continue

Projet de Transition Professionnelle, financement France Travail, CPF, financements régionaux.

455 heures de formation

Nombre d'heures maximum de stage en entreprise : 0 heures

Financement : selon profil et statut. Se rapprocher de nos équipes.

*Le nombre d'heures, l'effectif et les dates de rentrées sont susceptibles d'évoluer selon les années et le campus.

COMPÉTENCES

RNCP37098BC01 - 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

RNCP37098BC02 - 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est composée de cours théoriques et d'applications actives, de concepts d'applications professionnelles, de mises en pratique et d'études de cas. Certaines matières utilisent la pédagogie inversée, une pédagogie plus active en plaçant l'élève au cœur de l'enseignement. Cours dispensés en présentiel et/ou distanciel. Nos formateurs sont des professionnels qualifiés, experts dans leur domaine, et régulièrement formés pour garantir des enseignements à jour.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Types d'évaluation

L'assimilation des connaissances est contrôlée tout au long de l'année par les enseignants.

Conditions de délivrance du titre/diplôme

Plusieurs épreuves à l'issue du parcours :

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Questionnement à partir de production(s)
- Entretien final

LES ÉQUIVALENCES ET LES PASSERELLES

Afin de sécuriser les parcours, Talis propose des dispositifs de passerelles et de redoublement conformes aux exigences des certificateurs.

Les passerelles permettent, sous conditions, une réorientation ou une poursuite de parcours avec prise en compte des compétences acquises, sur étude individualisée.

En cas de non-validation, un redoublement peut être proposé dans un cadre transparent et traçable.

PROGRAMME

Modules et descriptifs

04-37098-BLOC1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- 04-37098-Assurer une veille professionnelle et commerciale
- 04-37098-Participer à la gestion des flux marchands
- 04-37098-Contribuer au merchandising
- 04-37098-Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

04-37098-BLOC2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- 04-37098-Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- 04-37098-Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- 04-37098-Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- 04-37098-Assurer le suivi des ventes

04-37098-BLOC TRANSERVAL

- 04-37098-Mobiliser un environnement numérique
- 04-37098-Connaître les règles de communication écrite
- 04-37098-Savoir communiquer et travailler en équipe
- 04-37098-Développer la confiance en soi
- 04-37098-Accompagnement dossier professionnel
- 04-37098-Evaluation cours de formation
- 04-37098-Certification
- 04-37098-Bilan final
- 04-37098-Rentrée
- 04-37098-journée cohésion



TALIS
LE FUTUR
SOUFFLE

talis
community



enc-
nantes.fr



fore.fr



aston-institut.com