APPRENTISSAGE

TITRE PROFESSIONNEL

Conseiller de vente



Un diplôme officiel et reconnu

Diplôme équivalent BAC niveau 4

RNCP 37098 - certifié jusqu'au 25/01/28

Ministère du travail, du plein-emploi et de l'insertion

MODALITÉS

Conditions d'admission

- Avoir entre 15 et 29 ans et avoir terminé l'année de troisième. Sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH
- Etre titulaire du diplôme CAP/BEP ou avoir terminé une seconde générale, technologique ou professionnelle

Organisation

- Contrat d'apprentissage de 12 mois (400h de formation)
- Rémunération comprise entre 27 et 100% du SMIC
- Alternance : 40% au centre de formation et 60% en entreprise

Validation

- Epreuve orale - écrite: un jury composé de 2 professionnels agréés par le ministère chargé de l'emploi valide le titre pro

Tarif

- Prise en charge par les OPCO et les financements du CFA (pour 12 mois, montant indicatif: 5422€). Le niveau de prise en charge est variable selon la branche professionnelle et la CPNE. Aucun reste à charge pour l'apprenti et l'employeur

Accessibilité

- Accès aux personnes à mobilité réduite, accompagnement et adaptation pédagogique possible (référent handicap)

Délais d'accès

- Entretien dans les 30 jours suivant le premier contact

OBJECTIFS

Le titre professionnel Conseiller de vente a pour objectif de former dans les domaines de la vente alimentaire et non alimentaire.

Il permet d'acquérir un savoir et de développer de nombreuses compétences professionnelles :

- Appliquer une politique commerciale et respecter les règles d'hygiène et de sécurité
- Assurer une veille constante sur l'évolution des produits et services proposés par l'enseigne
- Participer à la gestion des flux de marchandises
- Assurer les mises en place et l'approvisionnement des produits dans les linéaires et/ou la surface de vente
- Proposer des implantations pour mettre en valeur des produits
- Accueillir, identifier les besoins du client, conseiller et fidéliser la clientèle

CONTENU

Module 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

Module 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

DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDE

Métiers possibles:

- Vendeur spécialisé, vendeur technique et conseiller de vente

Poursuites de formation:

- BTS Management Commercial Operationnel
- BTS Technico-Commercial

UFA de l'Institut d'Hazebrouck 69 rue du Violon d'Or 59190 HAZEBROUCK
Tél. 03 28 50 93 70 - Mail: ufa.instituthazebrouck@cneap.fr