



CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

Niveau 4 - BAC

Formation en alternance ou en continue

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage



Profil métier

Le vendeur-conseil en magasin vend des produits et services en apportant conseils et démonstrations à une clientèle, en magasin et via internet.

Il (elle) accueille les clients, participe à l'animation du rayon et contribue aux objectifs de vente fixés.

Il (elle) s'adapte à un environnement omnicanal et à une large amplitude horaire.

Son activité peut inclure le travail le week-end, les jours fériés ou en horaires décalés.

Il (elle) agit dans le respect de la stratégie commerciale du point de vente.

Compétences

CCP 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

CCP 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

Lieu

7bis rue de la Pouponnière,
Villeurbanne 69100,
Lyon

Rythmes de l'alternance

ALTERNANCE OU EN
CONTINU : 1 ou 2 jour par
semaine en centre de
formation.

Durée

Formation possible sur 12 / 18 ou 24
mois avec un volume horaire
compris entre 500 et 700 heures.

Taux de
réussite

NA

Taux
d'insertion

NA

CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE



Vers le métiers de...

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de vente

Structures recruteuses

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Négoces interentreprises

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluations

Méthode active, visant à faire produire des idées par des jeux de simulation, de rôle, quizz et études de cas.

Méthode démonstrative, consistant en l'attente d'objectifs de savoir-faire, de production par le biais d'exercices écrits ou par la reproduction de conditions de travail.

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices.

Des exemples et des études de cas permettent de mieux comprendre les situations et de les rendre plus vivantes.

Mise en place d'examens blancs.

Modalités d'évaluations

Un QCM d'évaluation sera réaliser en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée et les acquis en fin de formation.

A l'issu de la formation, le stagiaire passera son examen final.

Financement

- Eligible au CPF (code 8959).
- Eligible à la VAE.
- Contrat de professionnalisation.
- Contrat d'apprentissage
- Tarif : entre 10 et 12€/heure

Accessibilité aux personnes porteuses de handicaps

La formation est accessible aux personnes porteuses d'handicaps
Pour toute demande de mobilité, un référent est à votre disposition

Prérequis

Maîtriser les enseignements de base : mathématiques, français et outils numériques.

Validation de la formation

Diplôme : Conseiller(ère) de Vente, reconnu par l'Etat, de niveau 4-BAC, délivré par le Ministère du Travail et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Certification : certification partielle possible à travers une validation par blocs de compétences.