

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 vent
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Vers le métier de ...

- Conseiller(ière) clientèle,
- Vendeur(se) expert,
- Vendeur(se) technique,
- Vendeur(se) en atelier de découpe,
- Vendeur(se) en magasin,
- Magasinier(ière) vendeur

Lieu

525 rue Andropolis,
Saint-André 97440,
La Réunion

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



Structures recruteuses

- Grandes surfaces alimentaires (hypermarchés, supermarchés)
- Grandes surfaces spécialisées (électroménager, sport, jardinage...)
- Magasins de bricolage
- Grands magasins et magasins populaires
- Réseaux de vente spécialisés (habillement, cosmétique, jouets...)
- Commerces de détail multi-rayons
- Centrales d'achat (indirectement via les magasins affiliés)
- Magasins franchisés ou indépendants

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.

Evaluation des acquis en cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique : bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base : du dossier Professionnel, des résultats aux épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final

Evaluation satisfaction : enquête de satisfaction stagiaire.

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(ière) de vente, 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.