
Programme de Formation

TP Conseiller de vente RNCP37098

Organisation

Durée : 420 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

- Demandeur d'emploi

- Apprenants en alternance:

Contrat d'Apprentissage pour les moins de 30 ans et contrat de professionnalisation

- Salariés

- Demandeur d'emploi en reconversion professionnelle

- Entrepreneurs individuels



Objectifs pédagogiques

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial. Il assure la vente des 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.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>



Description

CCP1 : 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

CCP2 : 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



Prérequis

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 ou équivalent et/ou un an minimum d'expérience dans le métier.

Permis de conduire B préconisé mais non obligatoire pour l'exercice du métier et pour les périodes en entreprise.





Modalités pédagogiques

Le mode de fonctionnement est axé sur une alternance de contenus théoriques et de mises en situations pratiques.

Les modalités pédagogiques utilisés sont diversifiés selon les objectifs visés



Moyens et supports pédagogiques

L'EMSAT utilise plateforme e-learning permettant les classes virtuelles, le suivis individualisés des apprenants, la mise en place de QUIZZ, d'évaluation

Abonnements à des revues professionnelles (O.T, management, journal de l'animation...)

Tout apprenant a accès à un DRIVE en lien avec sa formation avec mise à disposition des ressources pédagogiques, des contenus de cours, les corrections des évaluations...



Modalités d'évaluation et de suivi

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) si prévus au RE.
- b) D'un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE.
- c) Un entretien final avec le jury
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation .