

Titre Professionnel niveau 4 (BAC)
RNCP37098

Conseiller(e) de vente



À l'issue de cette formation, le ou la conseiller(e) de vente pourra jouer un rôle clé dans l'expérience client au sein d'un environnement commercial omnicanal. Il sera capable de conseiller et de vendre des produits et services, de réaliser des démonstrations adaptées aux besoins des clients, et de participer activement à l'animation et à l'organisation du point de vente. Il contribuera également à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par sa hiérarchie tout en développant une expertise sur les produits et services proposés.

Contenu du programme

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande

- Assurer une veille professionnelle et commerciale pour suivre les tendances et anticiper les besoins.
- Participer à la gestion des flux marchands, de la réception des produits à leur mise en rayon.
- Contribuer au merchandising en valorisant les produits et en optimisant l'agencement de l'espace de vente.
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte à la hiérarchie pour ajuster les actions commerciales.

Améliorer l'expérience client et développer la fidélisation

- Représenter l'unité marchande et valoriser son image auprès des clients.
- Conseiller le client en conduisant des entretiens de vente personnalisés.
- Assurer le suivi des ventes pour garantir la satisfaction client.
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client à travers un service de qualité et des actions ciblées.

Cette formation propose une immersion complète dans l'univers du commerce, en mettant l'accent sur la maîtrise des interactions client, la valorisation des produits et la contribution à l'image et aux résultats de l'unité marchande, tout en intégrant les exigences d'un environnement omnicanal.

Modalités

Durée et public

- 400 h soit 1 jour de cours par semaine.
- Délai d'accès : 2 semaines.
- Tout public.

Prérequis

- Français lu , écrit et parlé.
- Test de positionnement.
- Entretien individuel ou collectif.

Validation

- Titre professionnel de Conseiller(e) vente.
- Attestation de compétences et de fin de formation.

Coûts de la formation

- 4 000€ Sans contrat, avec contrat le montant est fixé par l'OPCO
- Éligible à tous types de financements (CPF, OPCO, Pôle Emploi, etc.).



À noter

- Le TP Conseiller(e) de vente est accessible aux titulaires d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP ou équivalent). Pour les candidats non diplômés, l'admission peut être envisagée sur la base de leur motivation professionnelle.
- La formation est adaptable aux personnes en situation de handicap, sous réserve de nous en informer en amont.

Pédagogie

Notre pédagogie repose sur une approche pratique et participative, combinant des cours théoriques structurés avec des mises en situation professionnelles. Les formations sont conçues pour répondre aux besoins du marché et intègrent des cas concrets afin de développer des compétences directement applicables.

Moyens techniques et humains

- ☐ **Supports numériques** : Utilisation de plateformes d'apprentissage en ligne, de vidéos pédagogiques, et de modules interactifs.
- ☐ **Accompagnement individuel** : Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé et d'un suivi administratif pour s'assurer de leur progression et résoudre toute difficulté.
- ☐ **Salle de classe traditionnelle** : Espaces physiques aménagés pour favoriser l'interaction directe entre formateurs et apprenants, tout en combinant théorie et pratique.

Suivis

Planification et Organisation

Les sessions de formation sont planifiées à l'avance et communiquées aux participants. Un registre des présences est tenu à jour pour chaque session afin de garantir un suivi rigoureux de la participation.

Évaluation des acquis en cours de formations

- ☐ Contrôles continus.
- ☐ Projets pratiques (étude de cas, exercices...).

Suivi Post-Formation

Des enquêtes de satisfaction sont réalisées pour recueillir les retours des participants sur la qualité de la formation et l'utilité des compétences acquises. Un suivi est effectué à 6 mois et 1 an pour évaluer l'intégration des apprenants sur le marché du travail ou leur capacité à concrétiser leurs projets entrepreneuriaux

Évaluations

Évaluation des Résultats de la Formation

- ☐ du dossier professionnel,
- ☐ des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- ☐ de la mise en situation professionnelle,
- ☐ de l'entretien final.

Taux de satisfaction et de réussite

- Le taux de satisfaction est mesuré par le pourcentage de participants satisfaits de la formation. Le taux de réalisation des projets examine la concrétisation des projets de création ou de reprise d'entreprise après la formation.
- Le taux de retour à l'emploi évalue le pourcentage de participants ayant trouvé un emploi ou lancé leur entreprise dans les 6 mois suivant la formation. Enfin, le retour sur investissement analyse les bénéfices économiques et sociaux générés par les projets des participants.

Pour toute question ou demande d'inscription, n'hésitez pas à nous contacter !



09 77 91 02 97
contact@smdacademy.fr

41 avenue Thiers, 77000 Melun
www.smdacademy.fr

