



# CONSEILLER DE VENTE

Diplôme reconnu par l'état, Titre du ministère chargé de l'emploi  
de niveau 4 enregistré au RNCP 37098

## OBJECTIF DE LA FORMATION !

L'objectif est d'acquérir les compétences du métier de conseiller de vente omnicanal en contribuant à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat en opérant des actions de prospection et de fidélisation

## POUR FAIRE QUOI ?

VENDEUR EXPERT  
CONSEILLER DE VENTE  
VENDEUR CONSEIL

## FORMATION

### DURÉE

665 heures; durée individualisée en fonction des besoins (dont 315 heures de stage pratique)

### SESSIONS

Entrées et sorties permanentes ; veuillez nous consulter pour les dates de session

### ALTERNANCE

1 semaine en formation ; 3 semaines en entreprise par mois sur 18 mois

### FORMATION CONTINUE

8 à 9 mois de formation temps partiel / temps complet en fonction des besoins du stagiaire

### LIEU DE FORMATION

Nice et/ou Cannes

### POUR QUI ?

Salarié CDD / CDI, demandeur d'emploi, particulier, étudiant (formation initiale)

### DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

Projet de Transition Professionnelle, VAE, CPF, Plan de Développement des Compétences, Pro A, CSP, Contrat de Professionnalisation / Contrat d'Apprentissage et Contrat d'Apprentissage Monégasque

## PROGRAMME DE FORMATION

### 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

Répondre aux demandes d'informations internes et externes  
Accueillir et orienter les visiteurs et les collaborateurs  
Traiter les appels téléphoniques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

DOSSIER PROFESSIONNEL

ÉPREUVE DE SYNTHÈSE

ENTRETIEN FINAL AVEC JURY

## ÉVALUATION ET SUIVI

FEUILLES DE PRÉSENCE

GRILLES DE POSITIONNEMENT ET DE PROGRESSION

ÉVALUATION FORMATIVE / ÉVALUATION SOMMATIVE

ÉVALUATION DE SATISFACTION DE L'APPRENANT

## ET APRÈS ?

• Poursuivre vers un : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande, BTS Management Commercial Opérationnel

• Intégrer une entreprise et exercer les métiers visés.

## QUALITÉS ET APTITUDES

Bonne présentation  
Aisance en communication orale et écrite  
Bonne résistance physique  
Sens du service et de la relation client  
Capacités d'adaptation

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

**ASSURER** la vente de produits et de services  
**RÉALISER** des démonstrations auprès d'une clientèle  
**ACTUALISER** régulièrement ses connaissances sur les produits et services proposés par l'unité marchande et ses concurrents  
**VEILLER** à l'accessibilité des produits  
**ANALYSER** son activité commerciale et ses résultats

## CONDITIONS D'ADMISSION

Entretien  
Tests de positionnement  
Vérification des pré-requis

Escom Formation Professionnelle Cannes

6 Boulevard Carnot  
06400 CANNES  
04 92 98 08 29

formationcannes@ecole-escom.com

Escom Formation Professionnelle Nice

Le Paradisio - 2 Avenue Brown Séquard  
06000 NICE  
04 93 53 55 55

formationnice@ecole-escom.com