

**TITRE PROFESSIONNEL « CONSEILLER DE VENTE » + suivi renforcé**



Date d'effet de l'arrêté au JO. 25/01/2023

Type de formation : **Certifiante**  
 Validation : **Titre Professionnel de niveau 4**  
 RNCP 37098- Formacode 34502

**Dates prévisionnelles : Du 29/01/2024 au 19/09/2024**

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Objectifs</b></p>                       | <p>A la fin de la session, les participants seront en capacité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'accéder à un emploi sur un poste de conseiller de vente omnicanal :           <ul style="list-style-type: none"> <li>- De contribuer à l'animation de la relation clients multicanale</li> <li>- De collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de ventes.</li> <li>- De conseiller le client et réaliser les ventes dans un contexte omnicanal.</li> </ul> </li> <li>• De valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 4 « Conseiller de Vente »,</li> </ul>  |
| <p><b>Public visé</b></p>                     | <p>Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.</p>   |
| <p><b>Modalités et conditions d'accès</b></p> | <p><u>Vérification des Prérequis</u><br/>       Niveau 3 (CAP/BEP) ou titre professionnel<br/>       Utilisation courante des calculs commerciaux,<br/>       Bonnes capacités rédactionnelles,<br/>       Expérience professionnelle (en stage ou en emploi) dans la vente souhaitée.<br/>       Capacité de supporter des efforts physiques<br/> <u>Aptitudes &amp; savoir être requis</u> : Souriant, bienveillant, Empathie, motivé, organisé, rigoureux, autonome - Goût des contacts humains et du travail en équipe - Bonne résistance physique et nerveuse, bonne présentation. Aisance dans la communication à l'oral et à l'écrit. Accepte de travailler week-end et jours fériés avec une amplitude horaire changeante.<br/>       Contre-indications : station debout<br/> <b>Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant)</b><br/> <b>Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...</b><br/>       Contact : Céline RESPAUT BALTER <a href="mailto:formationcannes@ecole-esccom.com">formationcannes@ecole-esccom.com</a> 04 92 98 08 29<br/> <b>Délai d'accès</b> : sous 8 jours</p> |
| <p><b>Nombre de participants</b></p>          | <p><b>6 STAGIAIRES MINIMUM PAR ACTION – session 12 places</b></p>   |
| <p><b>Modalités de recrutement</b></p>        | <p><u>Information Collective et de Positionnement</u> :<br/>       09/01/2024 et 16/01/2024 à 9h – ESCCOM 6 boulevard Carnot 06400 Cannes<br/> <u>Phase de positionnement</u> : *Evaluation en calcul, gestion, bureautique, techniques de vente.<br/>       *QCM sur la compréhension de consignes écrites pour évaluation du niveau écrit en français et connaissance du secteur de la vente et du métier visé. *Autodiagnostic. *Rédaction d'une fiche projet.<br/>       *Entretien individuel avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la Disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.</p>  |
| <p><b>Durée de la formation</b></p>           | <p><u>Personnalisation du parcours</u><br/> <b>Si parcours total : 1075 heures</b> (dont 315 h en Entreprise)<br/> <b>Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement</b><br/> <b>Date de formation en situation de travail en entreprise</b> : du 15/04 au 27/05 puis du 01/07 au 29/07<br/> <b>Dates de congés (interruption)</b> : Congés du 13/08/24 au 25/08/24<br/> <b>Dates d'examen</b> : fin septembre</p>  |
| <p><b>Horaires de formation</b></p>           | <p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00<br/>       Intensité hebdomadaire entre 31.5 et 35 heures, selon résultats du positionnement.</p>   |
| <p><b>Programme de formation</b></p>          | <p><b>CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL (14 HEURES)</b><br/> <b>CONTRIBUER A L EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL (164 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer une veille professionnelle et commerciale</li> <li>- Participer à la gestion des flux marchands</li> <li>- Contribuer au merchandising</li> <li>- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte</li> </ul> <p><b>AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL (161heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image</li> <li>- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente</li> <li>- Assurer le suivi de ses ventes</li> <li>- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client</li> </ul>  |

|   |  |
|---|--|
|   | <p><b>COMPETENCES TRANSVERSALES (105 heures) :</b><br/> Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématique et statistique, outils informatiques, anglais (Niveau A1 CERCL)</p> <p><b>Préparation au DP et à la session de validation (28 heures) SUIVI RENFORCE A L'EMPLOI (70 h)</b></p> <p><b>Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi (21 heures)</b></p> <p><b>Soutien en présentiel et/ou FOAD, remise à niveau, en présentiel et/ou FOAD, Coaching</b><br/> <b>(Jusqu'à 193 heures en fonction des résultats aux tests de positionnement)</b></p>  |
|   | <p><b>Phase de formation en situation de travail en entreprise (315 heures)</b><br/> Une période en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise</p>   |
| <b>Modalités pédagogiques (%)</b>   | <p>Nombre d'heures en formation en situation de travail en entreprise : 32 %<br/> Nombre d'heures d'enseignement théorique : 48 %<br/> Dont Nombre d'heures de mise en situation Professionnelle : 10 %<br/> Nombre d'heures de travail personnel : 14%</p>  |
| <b>Moyens Pédagogiques</b>  | <p><b>Formation individualisée</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>1 poste informatique par stagiaire</b> équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur, ...</li> </ul> <p>Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games.<br/> Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours<br/> Support de cours fourni à chaque stagiaire Questionnaire d'évaluation en fin de formation</p>   |
| <b>Modalités d'évaluation /Modalités de validation et/ou de certification</b> | <p><b>Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation</b><br/> <b>Attestation de compétences – Open badges</b><br/> <b>Attestation de fin de formation</b></p> <p>Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ;<br/> Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le <b> carnet de bord stagiaire</b>)<br/> Evaluation formative tout au long de la formation ;<br/> Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ;<br/> Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.</p> <p>📄 <b>Titre professionnel :</b><br/> <b>Inscription à la session de validation du titre ou CCP visé Evaluations et auto-évaluations tout au long du parcours (ECF) : <u>date d'effet de l'arrêté 25/01/2023</u></b></p> <p><b>Préparation à la session de validation du titre ou de(s) certificat(s) de compétences professionnelles (CCP)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1 Le dossier professionnel (DP)</b><br/> Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation.<br/> La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).</li> <li><b>2 L'épreuve de synthèse</b><br/> L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.</li> <li><b>3 L'entretien final avec le jury</b><br/> L'entretien permet : <ul style="list-style-type: none"> <li>• De vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,</li> <li>• D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.</li> </ul> </li> </ol> |
| <b>Intervenants</b>   | <p>L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation</p>   |
| <b>Passerelles</b>  | <p>Néant</p>   |
| <b>Poursuite de parcours / Débouchés Métiers</b>                              | <p>Formations de niveau 5 (Bac+2) Titre professionnel Manager d'Unité Marchande/ BTS MCO Management Commercial Opérationnel</p> <p><b>Pour plus d'informations métiers : <a href="https://www.francetravail.fr/candidat/vos-services-en-ligne/emploi-store/emploi-store-choisir-un-metier/metierscope-le-nouveau-service.html">https://www.francetravail.fr/candidat/vos-services-en-ligne/emploi-store/emploi-store-choisir-un-metier/metierscope-le-nouveau-service.html</a></b></p> <p><b>Taux de certification : 100 % - Taux de satisfaction : 100 % - taux retour emploi : 54.1 %</b></p>  |
| <b>Tarif/ Financement</b>   | <p>Formation financée par France Travail dans le cadre des AFC selon barème différencié, pas de reste à charge.</p>  |

| Lieu de formation   | Accessibilité :   | Contact   |
|---|---|---|
| <b>ESCCOM</b><br><b>6 bvd carnot</b><br><b>06400 CANNES</b> | Transports en commun : Bus : Ligne n °1-12-35 620-630-20-200-832,<br>Arrêt : VAUBAN<br>☑ Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite<br>Restauration :<br>☑ Salle à disposition équipée d'un micro-onde pour la pause<br>méridienne<br>☑ Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m | <b>ESCCOM</b><br><b>Céline RESPAUT BALTER</b><br><b>Laetitia DAUBA</b><br><b>Corinne MUTRELLE</b><br><b>formationcannes@ecole-esccom.com</b><br><b>04.92.98.08.29</b> |

V9Q2024