



CONSEILLER DE VENTE

Diplôme reconnu par l'état, Titre du ministère chargé de l'emploi de niveau 4 enregistré le 25/01/2023 au RNCP code 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