

## CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

Obtenez un équivalent BAC en un an.

Titre 4 - RNCP13620

**AFFIRMEZ VOS ATOUTS DE COMMERCIAUX EN CONTRIBUANT AU CHALLENGE D'UNE ENTREPRISE PHYSIQUE OU DIGITALE.**

### OBJECTIFS

- Se former en développant une expérience professionnelle rémunérée
- S'inscrire dans une dynamique de projets personnels et professionnels
- Acquérir les compétences fondamentales pour évoluer dans le secteur commercial
- S'approprier la dimension digitale dans la communication et la vente
- Adopter une démarche responsable et promouvoir les tendances de consommation actuelles

### MÉTIERS VISÉS

Emplois dans toutes formes de commerces (commerces de proximité, e-commerce, grandes et moyennes surfaces...) à destination d'un public professionnel et/ou particulier.

- Conseiller(ère) de vente
- Chargé(e) de clientèle
- Community manager
- Visual merchandiser

Poursuite d'études possibles en BTS, BTSa, DUT...

### PRÉ-REQUIS

- Envie d'évoluer dans le domaine de la vente
- Volonté de valider un équivalent bac vous permettant de poursuivre en études supérieures
- Envie de partager le temps de formation entre les cours et l'entreprise

### MODALITÉS D'ACCÈS

Plusieurs accès possibles en fonction du parcours (après un CAP, après une première expérience professionnelle, une classe de seconde...)

- 1- Information collective
- 2- Accueil individualisé
- 3- Entretien de motivation
- 4- Tests de Positionnement (en fonction du parcours du candidat)

### CONDITIONS D'ADMISSION & TARIFS

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO sous statut apprentissage.

Nous contacter pour une prise en charge individualisée ou un financement privé.

*Aucun frais ne sera demandé pour les demandeurs d'emploi, les salariés bénéficiant d'un C.P.F de Transition, d'un C.S.P ou d'un crédit Compte Professionnel de Formation, les professionnels bénéficiant d'un plan de formation de l'entreprise.*

### ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

#### DURÉE - DÉLAI D'ACCÈS

- Formation de 10 mois, de septembre 2024 à juin 2025, 441H
- Alternance 2 jours en centre de formation, 3 jours en entreprise

## CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

Bénéficiez d'un accompagnement individualisé  
Restauration et hébergement possibles sur site

### CONTENU DE LA FORMATION

441 heures en centre de formation.

✓ CCP 1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	✓ CCP 2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	✓ MODULES TRANSVERSAUX
<b>MARKETING</b> Le marché (acteurs de l'offre et de la demande), stratégies de l'entreprise, veille stratégique et concurrentielle, digitalisation de l'offre	<b>NÉGOCIATION COMMERCIALE</b> Techniques de ventes à destination de clientèle de particulier, voire de professionnel.	• EXPRESSION ET COMMUNICATION
<b>MARCHANDISAGE</b> Techniques d'implantation et de valorisation, techniques d'animation commerciale et relationnelle, communication média et hors média, réseaux sociaux	<b>GESTION DE LA RELATION CLIENT</b> Animation de communauté clientèle en surface de vente et en digital, stratégie d'acquisition et de fidélisation client.	• INFORMATIQUE (SUITE OFFICE, CANVA, SOCIAL MEDIA)
<b>DISTRIBUTION</b> Contrôle des documents de réception, approvisionnement, gestion des stocks, préparation de commandes clients (drive, click and collect, e-commerce, etc)		• ANGLAIS
<b>GESTION COMMERCIALE</b> Tableau de bord et indicateurs de performances (rentabilité et calculs commerciaux)		• SUIVI EN ENTREPRISE ET RÉDACTION DOSSIER
<b>RÈGLEMENTATION</b> Législation commerciale, hygiène et sécurité, RSE		

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation par Certification de Compétences Professionnelles (C.C.P). Les évaluations se font en épreuves pratiques en cours de formation et lors d'une épreuve finale.
- Formation modularisable, possibilité de suivre le C.C.P 1 et/ou le C.C.P 2.

### MÉTHODES MOBILISÉES

La formation est dispensée majoritairement en présentiel, des temps de formation à distance peuvent être proposés.

- Accompagnement collectif et individuel
- Temps de formation en centre et temps de rencontre avec professionnels sur le terrain
- Mise en situation d'examen, oraux blanc...
- Magasin pédagogique avec logiciel de caisse et rayonnage produits
- Valorisation de l'immersion professionnelle tout au long de la formation
- Mise en avant du travail en équipe

### ACCESSIBILITÉ

Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Les formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap.

Vous pouvez contacter notre référente handicap :  
Mme THYERRY au 02 31 26 94 98.

### RÉMUNÉRATION

Suivant la législation en vigueur et en fonction du statut.



MFR - CENTRE DE FORMATION - MALTOT

Le Château - 14930 MALTOT • 02 31 26 94 98 • mfr.maltot@mfr.asso.fr