

CONSEILLER DE VENTE

commerce - vente - distribution



DURÉE

12 Mois - 420 Heures



LIEU

Présentiel - à Marseille (13)



DIPLÔME

Mention complémentaire de **niveau 4** dans le secteur du sport. Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.



PUBLIC

Tout public - **Accessible aux personnes en situation de handicap**



TARIF

6 993€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des **prises en charges** totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.



RYTHME

Alternance

1 semaine en formation

3 semaines en entreprise

Formation initiale indisponible



LE MÉTIER

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente.



LA FORMATION

Prérequis

Deux profils sont possibles :

- 1) Niveau classe de 1re ou équivalent.
- 2) Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur.

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- de participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.
- d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- de contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- de personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

Programme

1 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente · Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne · Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente · Participer à la gestion des flux marchandises.

2 - Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin · Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin · Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- AFEST
- E-learning
- Alternance
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



SUIVI & ÉVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

APRÈS LA FORMATION

PASSERELLES

Liste non exhaustive :

- **TP NTC**
- **TP Manager d'unité marchande (bac+2)**
- **BTS NDRC**
- **BTS MCO**

DÉBOUCHÉS

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Magasinier vendeur
- Conseiller de vente
- Vendeur technique
- animateur des ventes
- Vendeur à domicile
- Hote de vente

ÉQUIVALENCES

- Bac pro métiers du commerce et de la vente
- Bac STMG (mercatique)

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Déposer un dossier d'inscription (CV et lettre de motivation) via le formulaire d'inscription ci-dessous
- Participer à un entretien de motivation
- Délais d'accès de 48 heures à 2 mois

