

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE CONSEILLER DE VENTE (CV)

Diplôme reconnu par l'État de niveau 4* (Bac)

BAC

PUBLIC VISÉ

Personnes désirant former à un métier de vendeur conseil en magasin

PRÉREQUIS

- BEP/CAP OU
- Expérience dans le domaine de minimum 1 an

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Distanciel
- AFEST
- Blended learning

ACCESSIBILITÉ

Le titre est dispensé dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

CARACTÉRISTIQUES DE NOS FORMATIONS



Durée de la formation:
455 h



Durée de la formation:
12 mois



Synchrone ou Asynchrone
Présentiel ou Distanciel



En initial ou en alternance



Suivi par nos experts



Diplôme niveau 4* (Bac)

*Conseiller de ventet - NSF 312m - Diplôme niveau 4 (bac) - enregistré au RNCP par arrêté du 28-09-2022 publié au JO du 13-10-2022

**Conditions disponibles sur la page <https://paedagogia.fr/wp-content/uploads/2022/06/CGV.pdf>

COMPÉTENCES CLÉS

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal
- Assurer la vente de produits et services nécessitant l'apport de conseils
- Participer à la tenue, à l'animation du point de vente et contribuer aux résultats en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support e-learning
- Pédagogie active et inversée
- Travail en mode projet
- Mentorat et accompagnement personnalisé

PROGRAMME

BLOC 1

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal



BLOC 2

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



EVALUATION FINALE
AUPRÈS D'UN JURY AGRÉÉ

PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Exploiter des outils de bureautiques
- Maîtriser sa communication dans un environnement omnicanal