

CFA+**FORE**

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ERE DE VENTE

www.fore.fr**430H
SUR 10 mois****2 jours / semaine**

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux personnes de niveaux 3 ou 4 ou disposant d'une expérience professionnelle en rapport avec la formation visée. Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit. Avoir le goût du contact client. Adopter une posture professionnelle et en adéquation avec le monde de l'entreprise.

ADMISSION

Entretien et tests

FINANCEMENT

FINANCEMENTS OPCOMMERCE

CERTIFICATION

Titre de Niveau 4 (BAC), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 37098 enregistré le 25/11/2022

Code Diplôme Apprentissage : 43T31203

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78
delphine.pierquin@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation • Travaux dirigés en sous groupes • Etudes de cas contextualisées aux territoires
Distanciel et regroupement en présentiel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme TEAMS • Salles de formation dédiées

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP et aux attentes du groupe CAFOM. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année ainsi qu'un classeur pédagogique virtuel qui permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec les attendus.



LE OU LA TITULAIRE DU TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ERE EN VENTE DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- Développer sa connaissance des produits
- Contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller les clients en magasin
- Contribuer à une expérience client positive



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER.ÈRE DE VENTE

PROGRAMME

1 CONTRIBUTUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

- Assurer une veiller sur les produits et services proposés par l'entité du groupe CAFOM
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Animer un rayon
- Contribuer au merchandising
- Participer à la gestion des flux marchandises
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

3 COMPETENCES TRANSVERSES

- Découvrir les besoins et motivation du client
- Mobiliser un comportement et une posture professionnelle tendre à une expérience client positive
- Mobiliser un comportement et une posture
- Communiquer avec aisance et savoir argumenter
- Etablir une relation de confiance

2 AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

- 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
- Assurer le suivi des ventes
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente
- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image



Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM :
<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



PERSPECTIVES D'EMPLOI PROPOSEES PAR LE GROUPE CAFOM

- Vendeur(e),
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique

Le (la) conseiller(ère) de vente exercera dans les points de vente du GROUPE CAFOM