

Centre de Formation d'Apprentis Spécialisé CFAS

LADAPT MEDITERRANÉE

CONSEILLER(E) DE VENTE (CV)

Contact : 04 86 87 24 80 – cfa83@ladapt.net

EN PRATIQUE

OBJECTIFS

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

TARIF / FINANCEMENT

- 15€/heure soit coût total de 9765 €
- La formation est intégralement prise en charge par l'opérateur de compétences (OPCO) de l'employeur

DURÉE

- La durée initiale de la formation est d'une année, soit 2275 heures, comprenant 651 heures au CFAS et 1624 heures en entreprise
- La durée totale peut être allongée en fonction du niveau de l'apprenti à son entrée en formation, ou en raison de contraintes médicales

CONDITIONS D'ENTRÉE

- Sans limite d'âge pour les personnes bénéficiant de la reconnaissance RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé)
- Sans condition de diplôme
- Admission sur entretien et sur tests
- Prérequis : maîtriser la langue française, les fonctions de calcul élémentaires, posséder des notions de bureautique

PUBLIC CIBLÉ

- Toute personne souhaitant acquérir une certification dans les métiers du commerce
- Personne motivée pour suivre une formation en alternance

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation organisée en petits groupes de 8 personnes maximum
- Plateau technique médico-social professionnel
- Salles équipées d'outils informatiques individuels et de logiciels techniques
- Plateforme de formation en distanciel

MODALITÉS D'ACCÈS

- Être en mesure de signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise
- Réaliser son inscription auprès du CFAS
- Délai d'accès : de 15 jours à 3 mois

CHIFFRES CLEFS

- CFAS Créé en 2021
- Les indicateurs de résultats seront mis à votre disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>
- La validation individuelle des blocs de compétences (CCP) est possible. Chaque CCP validé est réutilisable dans d'autres formations.
- Le parcours CV prépare au métier de conseiller(e) de vente. C'est un Titre de niveau 4 du RNCP (anciennement niveau IV).
- Il bénéficie d'une équivalence de niveau BAC qui permet la suite de parcours dans la branche professionnelle concernée

INTERVENANTS

- Formateurs certifiés et expérimentés, issus du monde professionnel

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

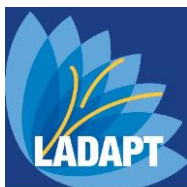
- Tous nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite
- Toutes nos formations sont adaptées aux besoins des personnes en situation de handicap

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En cours de formation, chaque CCP (Certificat de Compétence Professionnelle) fait l'objet d'une ECF (Evaluation en Cours de Formation)
- A l'issue de la formation, les CCP et/ou le Titre Professionnel font l'objet d'une évaluation par un Jury du Titre, habilité par le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion

RÉFÉRENCES DU TITRE

- Référentiel : CV
- Code RNCP : 37098
- Code ROME : D1209 / D1210 / D1211 / D1212 / D1214



www.ladapt.net

LADAPT VAR - CFA - OFFRE ENTREPRISES

281 rue Jean Jaurès - 83000 Toulon - Tél : 04 86 87 24 80 - Fax : 04 86 87 24 89
cfa83@ladapt.net

Déclaration d'existence N°11-93-04255693 - N° SIRET: 775 693 385 01614/01622 - Code APE: 8810 C
Association loi 1901, reconnue d'utilité publique

MW_CFAS_ENV_AUT_Q27_V2_13.04.2023

Centre de Formation d'Apprentis Spécialisé CFAS LADAPT MEDITERRANÉE

Conseiller(e) de vente (CV)

Contact : 04 86 87 24 80 – cfa83@ladapt.net

Programme de formation

Titre professionnel : Conseiller(e) de vente
(Titre homologué niveau 4 (IV) du ministère du Travail de l'Emploi et de l'Insertion)

DÉFINITION DE L'EMPLOI :

Le conseiller de vente 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 de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur(trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

CCP 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

CCP 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- 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