



TP CV Conseiller(ère) de Vente

Inscrit au Répertoire National des
Certifications Professionnelles.

Niveau 4 (équivalent BAC)

Objectif :

Préparer l'apprenant(e) à la vente de produits et services associés nécessitant le conseil et la démonstration. Il doit participer à la tenue et l'animation du rayon et contribuer aux résultats selon les objectifs fixés.

Organisation :

- Formation en alternance
- 14 mois en présentiel et en groupe
- 27h en entreprise
- 8H en formation
- Accessible aux travailleurs(euses) handicapé(es)
- Démarrage début Septembre

Pré-requis et modalité d'admission :

- Être titulaire d'un CAP/BEP ou d'un diplôme de Niveau 3 inscrit au RNCP.
- Avoir un projet professionnel validé.
- Avoir participé à une réunion d'information collective et avoir satisfait les tests de sélection.
- Tarifs de formation à partir de 5621 €, ce prix peut varier selon la convention collective de l'entreprise qui emploie.

Modules de Formations



Réussir son intégration.

- S'intégrer avec facilité.
- Communiquer efficacement.
- Comprendre l'environnement professionnel dans lequel évoluer.

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande.

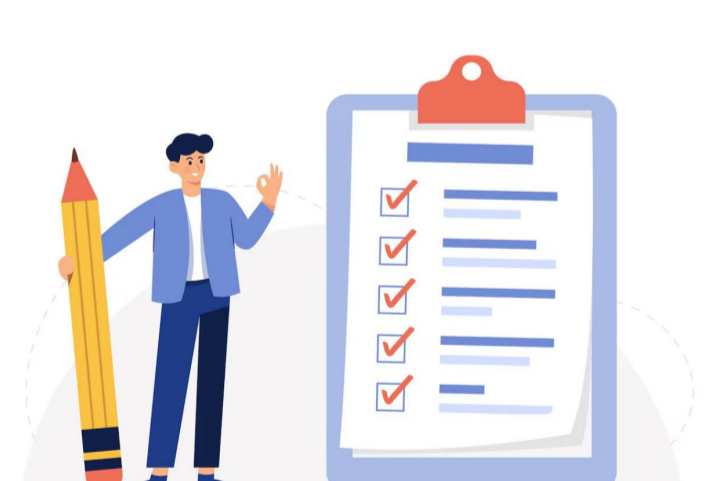
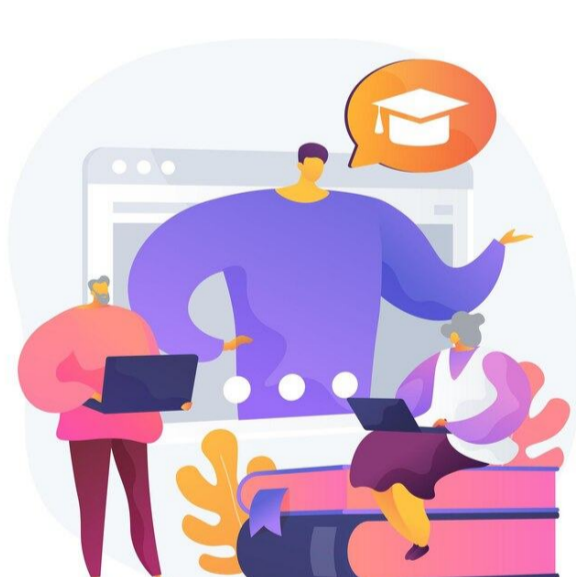
- Accueillir, renseigner et orienter le client sur la surface de vente.
- Connaître les préceptes de la vente conseil.
- Mener un entretien de vente de produits.
- Procéder à l'encaissement du client.
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Gestion.

- Connaître la classification des produits pour mieux conseiller et/ou commander.
- Passer commande en tenant compte des indicateurs de stock.
- Réceptionner la marchandise dans le respect des procédures.
- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente.
- Les règles d'hygiène et de sécurité.
- Maîtriser les règles de merchandising.
- Mettre en valeur les produits pour développer les ventes.
- Réaliser l'inventaire et identifier la démarque.

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques
- Mise en situation professionnelle



Méthodes d'évaluation :

- Évaluation continue en formation et en entreprise.
- Session d'examen avec des jurys professionnels.
- Validation partielle possible.

Poursuite d'étude :

- Poursuite de parcours possible en niveau 5.



Métiers visés :

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de vente

Pour en savoir plus, contactez nous :

03 61 48 76 23

www.3solutionsalternance.fr

CFA 3AS - 3 solutions pour l'alternance

LENS - LILLE - VALENCIENNES

N° Siret 848 410 254 000 33 code APE 8559 A