

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. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il 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. Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents.

Titre professionnel (TP-00520) de niveau 4 (bac) du Ministère du travail.

Public concerné, nombre

- Jeunes issus de niveau 4 (BAC), demandeurs d'emploi, salariés d'entreprises, ...

Prérequis, modalités et délai d'accès

- Avoir 16 ans ou plus (ou 15 ans sortie de 3e).
- Avoir le sens du service et le goût du contact client, aimer travailler en équipe, être dynamique et disponible.
- Entrée possible par bloc de compétences

Conditions d'admission :

Satisfaire à l'entretien individuel

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou obtenir un autre financement (Pole Emploi, CPF, OPCO...).

Objectifs de la formation

Obtention du Titre Pro VCM, niveau 4

Le titulaire du titre Conseiller de Vente est capable de :

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

La formation et l'obtention du Titre lui permettent de travailler dans tous types de points de vente : grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité, négoce interentreprises et commerce de gros. Le conseiller de vente, sous le contrôle de son responsable hiérarchique, dans le respect des procédures et des consignes, il est en relation avec les clients pour les conseiller, réaliser les ventes, assurer leurs suivis et les fidéliser. Dans les grandes enseignes, il est également en relation avec le service administration des ventes pour le suivi des commandes, et avec le service marketing pour enregistrer les informations client liées à son parcours personnalisé.

Contenu de la formation

- Modules de cours autour des deux Certificats de Compétences professionnelles (CCP) :
 - CCP - 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 - 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
- Modules de communication et enseignement numérique (compétences transverses)
- Accompagnement au projet professionnel,
- Accompagnement à la préparation à l'examen et à l'écriture du Dossier Professionnel
- L'éducation aux mondes et aux autres sera également abordée.

Modalités pédagogiques (présentiel, distanciel, mixte, ...)

Présentiel, visites d'entreprises, intervention de professionnels, mises en situations pratiques, jeux de rôles.

Durée

350 h en centre de formation soit 2 jours par semaine (14h) à la MFR et le reste du temps (21h) en entreprise.

Dates

Inscription toute l'année.
Délai d'accès de 4 mois maximum avant une session.

2 sessions dans l'année.

Coût par participant

En apprentissage

Frais de formation : coût financé par l'OPCO à partir de 7100 € par année de formation

Stagiaire de la formation professionnelle continue

3500 € pour le cycle complet et devis adapté pour les parcours individualisés : nous consulter

Demi-pension possible :

6 € par repas

Accessibilité de la formation

L'établissement dispose d'un aménagement pour les personnes à mobilité réduite.
Les personnes en situation de handicap et en difficultés d'apprentissage : nous consulter et prendre rendez-vous avec notre référente, Mme Tournade

Evaluation de l'action

Evaluation finale devant un jury de professionnels sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE ;
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE ;
- un entretien final avec le jury.

Evaluation par bloc de compétences en cours de formation (livret d'évaluation par CCP)

Poursuite et débouchés possibles

- **Emploi** : Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil, Vendeur technique, Vendeur en atelier de découpe, Vendeur en magasin, Magasinier vendeur,
- **Poursuite d'études** : BTS Commerce, BTS Technico-commercial, ...

Résultats examen

- En 2022 : apprentissage : 1ère session : 80 % soit 4 reçus / 5 présentés - 2ème session : 100 % soit 5 reçus / 5 présentés
- En 2021 : apprentissage : 100 % soit 7 reçus / 7 présentés

Taux d'insertion professionnelle / poursuite d'étude / interruption en cours de parcours

Consultable sur le site internet

Contact

Responsables de formation : Romain GUERINEAU

MFR Tours Rougemont - Rue du Télégraphe – 37100 Tours Nord

Tel : 02.47.54.24.21 - Courriel : mfr.rougemont@mfr.asso.fr – Web : <https://mfr-tours.com>